ER HOSTELERIA

REVISTA PROFESIONAL DE EQUIPAMIENTO OPERADORES Y HOSTELERIA

Número 110
edición quincenal
segunda quincena diciembre 1991
PRECIO 350 PESETAS
tirada: 12.000 ejemplares

edita PEVSA
Plaza Duque de Medinaceli, 5
Tel. (93) 318 02 36 / 318 16 82
Fax (93) 302 29 54
08002 BARCELONA

El contrato de arrendamiento en hostelería, causa jurídica

Las sentencias del TS aclaran el carácter auxiliar o complementario de las máquinas

Dos sentencias del Tribunal Supremo en el intervalo de apenas unos meses sirven como punto de referencia a los conflictos que a lo largo de los últimos años se habían planteado entre propietarios del establecimiento de hostelería y titulares de la máquina instalada en esos locales. Además, estos dos fallos del Supremo reflejan otros tantos criterios. Por un lado, el dictamen del 21 de febrero señalaba que el contrato seguía vigente si las máquinas recreativas constituyen un servicio más del establecimiento. El reciente fallo del que «ER» se hacía eco en su número anterior señala que si las máquinas o el servicio desvirtúan el objeto de la actividad hasta el punto de que las ganancias son casi superiores a las que proporciona la actividad del local, el contrato debe rescindirse.

(Página 3)

Las recientes sentencias observan dos criterios distintos

Balance del año que se fue

Probablemente el fallo del Supremo anulando el carácter retroactivo del aumento de las Licencias Fiscales ha sido el elemento más destacado

Aseguran los supersticiosos que los años capicúas suelen traer mala suerte. Al margen de consideraciones, lo cierto es que 1991 puede calificarse como un año de transición a la espera de mayores cambios en el ordenamiento sectorial tanto de hostelería como del automático en general.

(Páginas 27 a 29)

Las bebidas refrescantes pierden cuota de mercado

Las ventas de las empresas vinculadas con el sector de bebidas refrescantes han experimentado un importante retroceso durante el primer semestre de 1991.

En ese período se vendieron 1.247 millones de litros, es decir, un aumento del 0,1 por ciento.

(Página 6)

Mendioroz la armó en Bruselas

La intervención del secretario de la CNJ, Santiago Mendioroz, en el curso de la sesión que la Comisión de las Comunidades Europeas dedicó a analizar los efectos de la futura armonización del Juego en Europa al acusar a las empresas operadoras españolas de explotar máquinas recreativas ilegales puede decidir en las próximas fechas a asociaciones representativas del automático a solicitar al ministro Corcuera la dimisión de Mendioroz.

(Página 5)

Las palabras de Mendioroz en la CE son difíciles de comprender

Sumario

8
15.000 millones menos para la ONCE

9
Euzkadi afronta el pago de un recargo incógnita

10
El IAE encarecerá los hoteles, según la FEH

18
Vinos, licores y refrescos

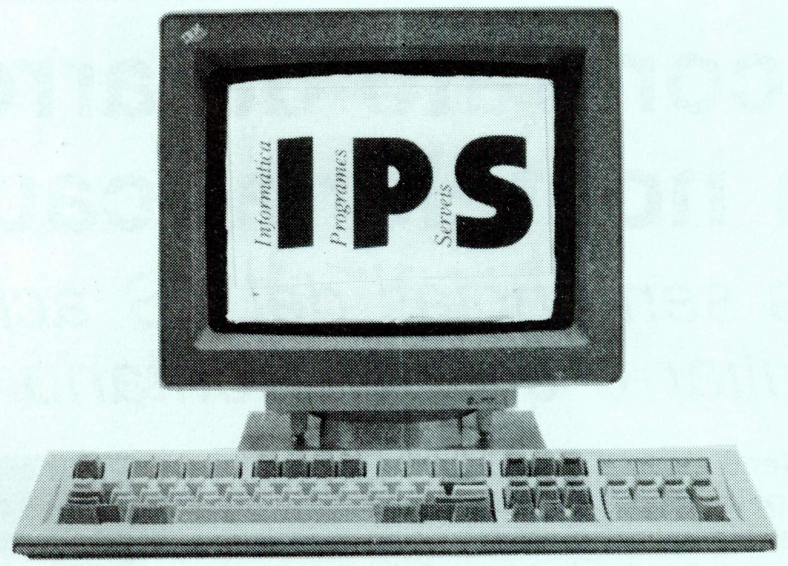
31
Las placas de videojuego con mayor nivel de recaudación

Informàtica IPS Programes Serveis

c/. Girona, 96, 2.º, 1.ª
08009 Barcelona
Tel.: (93) 459 17 88
Fax: (93) 258 86 71

CONTINUAMOS MEJORANDO LAS SOLUCIONES PARA EL CONTROL DE SU EMPRESA OPERADORA

- **PROGRAMA GENERAL DE CONTROL PARA EMPRESAS OPERADORAS.**
- **PERMITE CONTROLAR 99 EMPRESAS.**
- **ENLACE CON CONTABILIDAD.**
- **TERMINALES PORTATILES DE CAPTURA DE DATOS.**
- **CONSTANTE ACTUALIZACION SEGUN NECESIDADES DEL SECTOR**



CARACTERISTICAS PRINCIPALES

— **DIFERENTES MODELOS**, A, B, infantiles, billares, dardos, etc.

— Máquinas, placas y establecimientos con gran información y ficha sin límite de datos y comentarios.

— **INSTALACION** de MAQUINAS y PLACAS DE VIDEO JUEGOS.

— Entrada de **RECAUDACIONES** con análisis de contadores, sus diferencias, % de premio de la máquina. Acumula dicha información durante toda la vida de la máquina. Listar, consultar y modificar cualquier recaudación.

— Control de **CANTIDADES RETENIDAS SOBRE LA RECAUDACION**.

— Control de **AVERIAS** por máquinas, modelos, mecánicos, establecimientos.

— **GASTOS** por MAQUINAS, compras, tasas, licencias, etc.

— Gastos por ESTABLECIMIENTOS.

— ALBARANES de recaudación con establecimientos y máquinas a recaudar.

— **FACTURACION** de los establecimientos y la empresa operadora. Libro registro facturas recibidas y emitidas. Facturación superior a 500.000 pts.

— **DOCUMENTOS OFICIALES**, tasas, licencias, boletines instalación, etc.

— **RECAUDACIONES** por MODELOS con totales, medias, gráficas.

— Recaudaciones por MAQUINAS, entre fechas, diarios, semanales, mensuales, anuales, medias, máquinas rentables, gráficas, ordenados de mayor a menor recaudación, etc. Vencimientos boletines de instalación.

— Recaudaciones por PLACAS, medias, ordenadas, por establecimientos, etc.

— Recaudaciones por ESTABLECIMIENTOS, entre fechas, diarios, semanales, mensuales, anuales, de rentabilidad, gráficas, ordenados, etc.

— **DIFERENCIA DE CONTADORES** por máquinas, fechas, establecimientos, etc.

— **RESUMENES GENERALES** de ingresos y gastos por máquinas, establecimientos, de la explotación.

— AMORTIZACION de las máquinas.

— Control de las **RECAUDACIONES HISTORICAS** de máquinas, placas, bares.

— AGENDA EMPRESARIAL y **CONTROL GENERAL DE INGRESOS Y GASTOS** varios.

— Control de **STOCKS y ALMACEN**.

Los contratos de arrendamiento motivan un complejo debate jurídico

El Supremo insiste en discernir el carácter complementario de las máquinas, del factor principal del negocio

La existencia de un subarrendatario en un local público, como un bar o cafetería, por el hecho de encontrarse en su interior máquinas recreativas ha sido fuente de numerosos debates jurídicos que finalmente alcanzaron al Supremo, un órgano judicial que ha podido sentar la primera jurisprudencia en España a este respecto.

Sin embargo, el fallo emitido a finales del pasado mes de noviembre ha revalorizado una cuestión que parecía haberse clarificado a raíz de una sentencia también del Supremo del 21 de febrero de 1991.

En efecto, el alto tribunal dictaminaba en aquella ocasión que el contrato seguía vigente si las máquinas recreativas constituían un servicio *más del establecimiento*, como lo son el teléfono o la venta de tabaco. Es decir, siempre que esta gestión no desnaturalizara el objeto del negocio, aunque no existiera una autorización del propietario.

El veredicto aportado en la más reciente de las sentencias (adelantada por «ER» en su número anterior) es que si las máquinas o el servicio desvirtúan el objeto de la actividad, el contrato debiera rescindirse.

En definitiva, el Supremo viene a reconocer que si las máquinas recreativas proporcionan mayores beneficios al establecimiento de hostelería del que la propia actividad del local genera, la presencia de la máquina recreativa deja de ser considerada un elemento auxiliar o complementario.

¿Existe subarriendo?

Si el titular del establecimiento es arrendatario existe la posibilidad de que sea demandado por el dueño del local donde se encuentre situado, ya que éste puede interpretar que ha cedido o subarrendado el local sin el consentimiento previo. Un hecho que por sí mismo es motivo de resolución de contrato.

La presencia de máquinas recreativas en hostelería suscita un amplio debate jurídico

El permiso del arrendador, básico para la rescisión o no del compromiso con el inquilino

De ahí que haya surgido esta cuestión, uno de cuyos primeros ejemplos se remonta a un caso en Valladolid en 1987: ¿existe cesión por el hecho de repartir la recaudación de la máquina recreativa cuando la licencia de explotación corresponde a un tercero?

A esta pregunta la Audiencia de Valladolid respondió de una manera. Lo mismo que las de Madrid, Las Palmas o Sevilla. Los antecedentes que estas audiencias han sentado eran únicamente precedentes, que los magistrados podían tomar a juicio. En unos casos se adoptaba la la consideración de desahucio, mientras que en otros era enjuiciado como insuficiente.

El Supremo se decantaba en el mes de febrero por considerar que la pretensión de resolución del contrato de arrendamiento no se preciaba por el mero hecho de existir una máquina recreativa, si bien discernía entre el factor *«complementario»*, o bien el elemento de *«mayor fuente de ingresos del local»*.

Cuando el subarriendo es inconsentido se materializa la rescisión del contrato

Desnaturalización

El dictamen de la sala primera de lo civil del Tribunal Supremo en la sentencia del pasado mes de noviembre entiende que la instalación de máquinas recreativas en un establecimiento de hostelería *«desnaturaliza el objeto y el carácter del arrendamiento»*.

El fallo considera la existencia de subarriendo cuando, aunque sea parcialmente, una tercera persona ajena a la relación arrendaticia y sin autorización del titular del local, utiliza en provecho propio esta superficie arrendada en connivencia con el arrendatario, aunque no sea necesaria la presencia física del primero.

Cuando el subarriendo es inconsentido, entonces se materializará la rescisión del contrato.

El caso acaecido en Avila (caso juzgado por la sentencia de noviembre) es interpretado por el Supremo como ilustrativo de una falta de petición de permiso al arrendatario acentuado con el hecho de que el rendimiento de las máquinas recreativas no permite entender su presencia como *«elemento auxiliar o complementario»*.

Así pues, el fallo del Supremo sienta jurisprudencia al respecto.●

ER

Punto de partida

Durante largo tiempo tanto hostelería como el sector del recreativo confió que un alto tribunal como el Supremo sentara jurisprudencia acerca de la catalogación que en los locales públicos corresponde a las máquinas recreativas.

La variedad de sentencias emitidas por las Audiencias Provinciales no conseguían unificar el argumento que de manera definitiva estableciera los cánones que los magistrados utilizarían en casos similares planteados posteriormente.

A partir de ahora la pregunta de si existe cesión por el hecho de repartir los beneficios de la máquina recreativa cuando la licencia de explotación corresponde a un tercero deberá atender a una premisa fundamental: diferenciar el carácter auxiliar o complementario de la máquina recreativa como un elemento más del atractivo que el establecimiento de hostelería proporciona a su cliente, del hecho de que la máquina constituye la mayor fuente de ingresos del negocio.

Hostelería y automático tienen un punto de referencia inequívoco con los fallos del Supremo, pero el problema seguramente continuará planteándose.

ER El Recreativo
Informe quincenal

Edita: P.E.V.S.A.
Plaza Duque de Medinaceli, 5
Teléfonos (93) 318 16 82 - 318 02 86
Fax (93) 302 29 54
08002 Barcelona (España)

Depósito Legal: B-25259-87

Se solicitará control OJD

Fotocomposición, Montaje y Fotomecánica:
PEVSA - Telf. (93) 302 24 40
Fax (93) 302 29 54
Impresión:
AGPOGRAF, S.A.
Director en funciones:

Fotografías:
Francisco Díaz Pagador
Colaboradores:
Ignacio Martialay (Inf. Jurídica)
Miguel Angel Quetglas (Inf. Técnica)
Publicidad y Relaciones Públicas:
Esteban Carranza Machado (Consejero)
Carme Garcia i Freixedas
Diseño y Maquetación:
Jordi Font y J.J. Martínez

Administración:
Antonio Tirabasso Valiño
Suscripciones:
Roger Mantolán i Soler
Consejo Asesor: Siro Bayón
Esteban Carranza
Fernando Martínez

Queda prohibida la reproducción total o parcial del contenido de esta publicación sin autorización previa por escrito de la Sociedad Editora. La opinión de ER queda reflejada en el Editorial, siendo responsabilidad de los colaboradores las opiniones que pueden vertir en sus artículos.

ER
HOSTELERIA
Les desea
Felices Fiestas
y Próspero Año Nuevo

Increibles afirmaciones de Mendioroz ante la CE

Las asociaciones representativas del automático plantean pedir el cese del Secretario de la CNJ

Eduardo Morales ha confirmado a «ER» que si FEDEMAR aceptaba la propuesta en una reunión urgente que se debía celebrar antes del 25 de diciembre, esta asociación solicitaría al ministro del Interior, José Luis Corcuera, el cese del Secretario de la CNJ, Santiago Mendioroz, por las declaraciones acusadoras y vejatorias hacia el sector del Juego en España vertidas en el curso de la intervención ante la Comisión Europea de Mercado Interior e Industria. A juicio de Morales, si todas las afirmaciones efectuadas por Mendioroz fueran ciertas, «él ya tendría que haber enviado al juzgado a los supuestos inculpados».

Las manifestaciones de Santiago Mendioroz sorprendieron al resto de delegaciones presentes en la CE

«Las empresas que operan máquinas legales también lo hacen con ilegales», según Mendioroz

La representación española apostó por una fiscalidad y control proporcional

En este iniciativa FEDEMAR contaría muy probablemente con la aquiescencia de la patronal de Casinos, cuyo presidente Antonio Aizpún también se encontraba presente en la sesión de Bruselas, y de bingos.

Amplia representación

La Comisión Europea (CE) responsable del área de Mercado Interior e Industria se reunió en Bruselas el 16 y 17 de diciembre con los representantes sectoriales del Juego de los países miembros. Hasta la capital belga se desplazaron representantes de casinos, loterías nacionales, carreras de caballos y apuestas en general, además de estar presentes especialistas médicos en patologías del juego. La tarde del martes 17 de diciembre se destinó a abordar el tema de las máquinas recreativas en exclusiva.

El objetivo de la reunión consistía en recabar información acerca de la realidad de esta actividad ante el reto de la armonización el 1 de enero de 1993 en el Mercado Unico Europeo.

Todos los asistentes tuvieron su correspondiente turno de exposición ante la Comisión, que estuvo presidida por el responsable de unidad, Schmitt von Sydow.

La reunión no preveía la asistencia de titulares de las Administraciones de los Doce, puesto que ese encuentro está fijado inicialmente para los últimos días de enero. Sin embargo, a los españoles que hasta Bruselas acudieron sorprendió enormemente econtrarse con el mismísimo Santiago Mendioroz, que adujo asistir en calidad de observador.

«Piratas»

Las intervenciones de los representantes de FACOMARE y FEMARA presentes en Bruselas explicaron que la situación de su sector en España era excesivamente rígida y a la vez demasiado burocratizada. De ahí que apostaran por una fiscalización proporcional y por un control del juego ilegal allí donde se encuentre.

Lo inesperado surgió cuando Mendioroz, que se presentó en representación de la Comisión Nacional del Juego (no como CSJ), aludió a la peligrosidad de las máquinas recreativas.

Acto seguido se refirió a que los mismos operadores que explotan las máquinas legales, también lo hacen con las ilegales. El Secretario de la CNJ resaltó que los nuevos mecanismos y avances tecnológicos introducidos por su departamento aplicados a una disminución de la jugada y del premio han permitido una reducción de las recaudaciones del 40 por ciento.

Se refirió Mendioroz a la frecuente ilegalidad en España y de que la solución aplicada en Estados Unidos de crear una red informatizada que sirve como método de control técnico y recaudatorio de la máquina no era viable en nuestro país porque cuantos más adelantos técnicos existen, más posibilidades se le abren a los operadores para manipular una máquina. Concretamente Mendioroz dijo que en España «*modificando un chip el operador español cambia una máquina de tipo 'B' en 'C'*».

Este cúmulo de manifestaciones ha encolerizado a toda la representación española porque en líneas generales lo que Mendioroz ha dejado sobre la mesa de la CE es que en España este sector está controlado por una «panda de piratas». Una descripción que no se corresponde en absoluto con la realidad y que el propio Mendioroz sabe positivamente que no es cierta.●

El fin justifica los medios

Como los lectores de «ER» conocen una de las principales conclusiones que una reciente reunión de la Comisión Sectorial del Juego (CSJ) asumió fue apostar por la no integración del Juego en los parámetros de la armonización unitaria europea.

Uno de los argumentos más plausibles que probablemente justificarían esta actitud sería etiquetar al Juego como una disciplina no encuadrable dentro de ningún sector económico e industrial, sino como una materia de Orden Público que, en consecuencia, quedaría limitada a un ordenamiento en el ámbito meramente estatal.

De esta manera, podría entenderse la insistencia en la problemática de la «*ludopatía*» hasta unos límites que ni tan siquiera los expertos médicos en la materia se han atrevido a traspasar, o bien el tratamiento de «piratas» que ha recibido el empresariado del sector del recreativo, personas que practican una actividad empresarial perfectamente legal y ajustada a las directrices que señala la Administración.

Si se confirmara este planteamiento sin lugar a dudas nos hallaríamos ante el más claro ejemplo de maquiavelismo, según el cual la consecución del objetivo final habría justificado el uso de cualquier medio.

Orden Público frente a integración como actividad industrial y económica

Las palabras de Mendioroz resultan absolutamente alucinantes para un sector que difícilmente haya parangón reglamentario en otras latitudes del mundo. De ahí que mereciera la pena intentar reflexionar sobre los motivos que han inducido a Santiago Mendioroz a manifestarse en estos espeluznantes términos ante un organismo de la trascendencia de la CE.

La utilización de esta serie de argumentos en el caso español confirmaría la inviabilidad de una efectiva armonización del Juego en Europa, circunstancia por otro lado ya de por *sí compleja*.

No obstante, el 1 de enero de 1993 el Mercado Unico Europeo sí concederá luz verde a la libre circulación de bienes y personas. De ahí que desde esa fecha las posibilidades de que un empresario belga, alemán o irlandés desee instalar una empresa operadora en cualquier zona del territorio español, sea una verdad fehaciente.

La yuxtaposición de Orden Público y libre circulación sería precisamente la dificultad que en estos instantes tratan de salvar los representantes españoles que, además, movidos por el celo que las siete autonomías con competencias sobre la materia tienen para conservarlas, multiplica el grado de complejidad de la cuestión.

Aún así, confirmado el factor «Orden Público» la regulación de la actividad del Juego quedaría en manos del Estado o autonomía con competencias.●

Regresión en las ventas de bebidas refrescantes

La Casera, Kas y Schweppes pierden participación en el mercado en el primer semestre de 1991

El sector de bebidas refrescantes ha experimentado un considerable retroceso en sus ventas, en el primer semestre del año, tónica que ha caracterizado los últimos años.

Únicamente un aumento en ventas del 0'1 por ciento, lo cual representa 1.247 millones de litros totales, se ha experimentado en los primeros seis meses de 1991, cuando en el mismo periodo de 1990 su evolución se cifraba en un 7'3 por ciento.

Líderes

Coca-Cola, Pepsi-Cola, y Seven-Up han sido las únicas empresas que han incrementado su volumen de ventas. 641'8 millones de litros produjo la firma Coca-Cola, que acapara más de la mitad del mercado de bebidas refrescantes con un 51'5 por ciento.

Pepsi-Cola sigue a la marca líder con 70'3 millones de litros producidos y vendidos, y con una cuota de mercado del 5'6 por ciento, mientras que la marca Seven-Up ha crecido en un 16 por ciento ampliando su participación en el mercado hasta el 1'7 por ciento.

Hasta junio se consumieron 1.247 millones de litros

Por el contrario, La Casera, segunda empresa líder del sector con una cuota de mercado del 17'8 por ciento, ha reducido su volumen de ventas en un 5'7 por ciento, tras haber vendido 221'6 millones de litros.

Regresión

Las marcas Kas y Schweppes han sufrido una regresión en sus ventas del 3'1 y 9'8 por ciento, respectivamente. Mientras que Kas ha tenido unas ventas de 79 millones de litros, con una participación en el mercado del 6'3 por ciento, Schweppes vendió hasta el pasado mes de julio 87'8 millones de litros, con una cuota de mercado del 7 por ciento.

Por otro lado, las filiales de Schweppes, Citresa (Cítricos y Refrescantes), que elabora la marca Trinaranjus, y Canada Dry, han experimentado una baja en el volumen de litros vendidos del 2'4 por ciento, con 24'4 millones de litros, y 0'1 por ciento, respectivamente.

En el mes de agosto las ventas se incrementaron en un 2'2 por ciento

Sin embargo, el producto líder en el mercado es la cola con 593'4 millones de litros totales. Esta es la única bebida refrescante que logra incremento significativos en sus ventas.

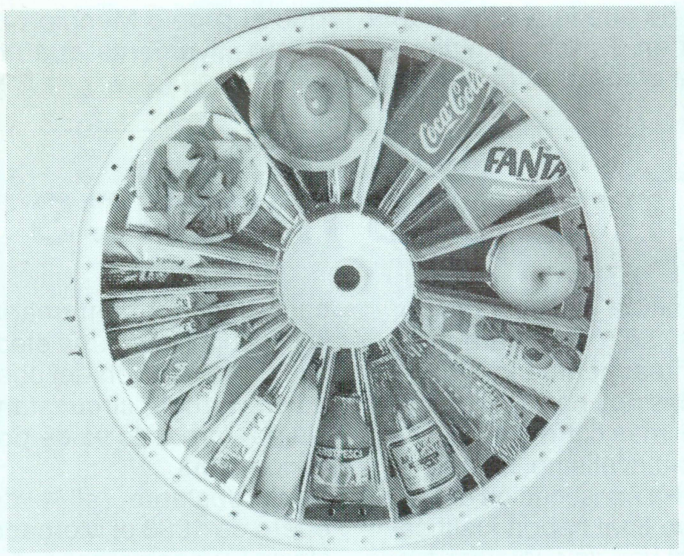
Las multinacionales de la cola aumentan ventas por igual

La tendencia global del mercado de bebidas refrescantes tiende, en los últimos años, a mantenerse e, incluso, a bajar. Frente a esta situación las empresas comienzan a replantearse las inversiones en la construcción de megaplantas de envasado.

El conflicto del Pérsico, la caída del turismo y la mala climatología son, principalmente, las causas de esta regresión en las ventas de bebidas refrescantes. Las empresas ante esta situación tendrán que establecer una buena estructura de distribución y de márketing.

Hasta agosto, según la consultora Estadística Cuatro, especializada en el segmento industrial de bebidas refrescantes, las ventas se incrementaron un 2'2 por ciento, respecto a los ocho primeros meses de 1990.●

Descenso en la producción de Kas



1.247 millones de litros totales se consumieron hasta el mes de julio

El abandono en la producción que la compañía de bebidas refrescantes Kas ha hecho de varias de sus marcas, especialmente de sus líneas de cola y lima limón, y la regresión en el consumo de bebidas refrescantes, han sido los principales desencadenantes del descenso productivo de la empresa.

La firma Kas ha logrado hasta el mes de septiembre una producción de 141'3 millones de litros, lo cual supone un descenso del 1'7 por ciento, en relación al mismo periodo del pasado año.

45.600 millones de pesetas facturó en 1990 la firma Kas, obteniendo unos beneficios de 284 millones.

Actualmente el mayor grupo envasador de latas de toda Europa está previsto instalarlo en la localidad de Echevarri Viña. En esta localidad se está construyendo un complejo envasador de refrescos.

Sector de zumos

Kas estudia la posibilidad de incorporar a las fábricas de Murcia productoras de zumos fruteros, Cofrutos y La Verja, con la intención de ser la firma líder de este sector en el mercado español.

En la actualidad, cada una de las empresas murcianas cuentan con una participación en el mercado del 6 por ciento, que sumado al 12 por ciento que tiene Kas, superarían el 15 por ciento, nivel con que cuenta el primer fabricante en este sector, la empresa Pascual.●

Mercados de bebidas refrescantes (*)

	1990		1991		Var.
	Volumen	Cuota	Volumen	Cuota	1991/90
Coca-Cola ..	617,4	49,5	641,8	51,5	4,0
Pepsi-Cola ..	67,6	5,4	70,3	5,6	4,0
Kas	81,5	6,5	79,0	6,3	—3,1
Schweppes	97,3	7,8	87,8	7,0	—9,8
Citresa	25,0	2,0	24,4	2,0	—2,4
Seven-Up ...	18,8	1,5	21,8	1,7	+16,0
Canada Dry	1,1	0,1	1,1	0,1	—0,1
La Casera ..	234,9	18,8	221,6	17,8	—5,7
Otros	103	8,2	99,6	8,0	—3,3
	1.246,6		1.274,4		

(*) Enero-julio (en millones de litros).

Los Doce no quieren perder sus monopolios

La actitud de los responsables de las loterías nacionales de los Doce evidencia que los Estados no están por la tarea de perder la golosina que representa estar en posesión del monopolio de determinados juegos.

La libre circulación de bienes y personas que implica teóricamente la entrada en funcionamiento del Mercado Unico Europeo (MUE) el 1 de enero de 1993 conlleva también la desaparición de monopolios.

Tal como ha sucedido en otras actividades económicas e industriales del país las empresas monopolísticas han desaparecido, si bien el Estado se ha autoconcedido un plazo lo suficientemente amplio como para acaparar prácticamente las mismas áreas de influencia de mercado que antes de ponerse fin al monopolio.

Preservación

Ante la Comisión de Mercado Interior e Industria de la CEE sus representantes se mostraron firmemente partidarios de preservar los monopolios estatales.

Los asistentes trasladaron ante la Comisión la principal

Gregorio Mañez

conclusión alcanzada escasas horas antes en la reunión de la Asociación de Loterías Europeas celebrada en Ginebra: no apostar por la integración de las loterías nacionales.

A su juicio, además de la pérdida de unos ingresos que en muchos casos contribuyen a ser la base de buena parte de sus presupuestos, los titulares de los juegos públicos opinan que alentaría la fuga de divisas del país.

Varias de las intervenciones en defensa de la no armonización insistieron en el carácter benéfico de las loterías nacionales.

En cualquier caso, parece claro que desde los medios gubernamentales se está impulsando el criterio de que la mejor solución es no ahondar en la armonización del Juego.

Las loterías nacionales defienden un rango diferencial

Sin embargo, las reuniones de Bruselas del mes de diciembre son únicamente un primer intento por analizar las posturas existentes. A lo largo de 1992 a buen seguro se intensificará la gestión en este terreno, aunque todas las perspectivas observan con escepticismo la posibilidad de que el Juego como tal forme parte de la plena integración.

En este sentido deberá tenerse en cuenta la iniciativa auspiciada por la asociación británica BACTA de crear un «lobby» comunitario que actúe como grupo de interés o presión en la gestión de la Comisión Europea, tal como informara «ER» en su número anterior.●

Las máquinas recreativas en Europa (*)

	España	Alemania	Gran Bretaña	Holanda
Ingresos brutos				
N.º máquinas «B»	272.000	240.000	170.000	60.000
Media año máquina	1.137.000	2.500.000	1.900.000	1.500.000
Total año	360.421	600.000	323.000	90.000
Ingresos fiscales				
Ingresos por máquina	1.137.000	2.500.000	1.900.000	1.500.000
IVA o Tasa % o pts	375.000	15% + (x2)	15 %	15% + (x0,5)
Fiscalid. máquina/año	375.000	750.000	285.000	112.500
Fiscalidad % s/ingresos	32,98	30,00	15,00	7,50
Total ingresos fiscales impuesto directo IVA o Tasa				
Total ingreso año	360.421	600.000	323.000	90.000
Fiscalidad % s/ingresos	32,98	30,00	15,00	7,50
Total ingresos fiscales	118.872	180.000	48.450	6.750
Gasto per capita según país				
Población (miles hab.)	39.500	61.171	57.600	14.900
Gasto	360.421	600.000	323.000	90.000
Gasto per capita	9.125	9.809	5.608	6.040
Máquina per capita según país				
Población. Miles habit.	39.500	61.171	57.600	14.900
N.º máquinas	272.000	240.000	170.000	60.000
Máquina per capita	0,0069	0,0039	0,0030	0,0040

(*) Cuadros comparativos de 1990
Fuente: FEDEMAR

Andalucía

ANMARE estudia el ingreso en FEDEMAR

Manuel Díaz
Presidente de ANMARE

La Asociación Andaluza de Empresarios de Máquinas Recreativas (ANMARE) valora muy positivamente la posible adhesión a FEDEMAR, según ha podido saber esta redacción.

La posible incorporación de ANMARE fue el eje central de la reunión celebrada recientemente en Madrid entre ambas partes.

La idea no se considera descabellada en absoluto por la asociación empresarial andaluza, aunque ante una perspectiva de esta índole existen opiniones diversas como en botica. La cuestión trascendente se encuentra obviamente en el acuerdo financiero entre las dos partes.

Lo cierto es que la adhesión de Andalucía significaría la cristalización práctica de FEDEMAR, que hasta la fecha se ha movido más por proyectos que por realidades fehacientes.

Inversión

El presupuesto de Andalucía para el año 1992 elaborado por el Ejecutivo autonómico suma la cantidad de 1.532.769 millones de pesetas, cifra que significa un aumento del gasto del 13,6 por ciento.

El presupuesto de la Junta aumenta el gasto el 13,6 por ciento

Este presupuesto, que tratará de compensar el descenso de la actividad económica, podría incrementarse caso de que se alcanzara un acuerdo para la nivelación de los servicios públicos.

El aumento de las inversiones, según el Consejero de Economía, Jaime Montaner, será inferior al de los presupuestos. La carga de la deuda supone un incremento de casi el doble, el 84 por ciento.

Andalucía es una de las pocas Comunidades Autónomas que no ha tenido todavía la tentación de acentuar su régimen de ingresos presupuestarios gravando la gestión de las máquinas recreativas.●

Empresa
del sector del recreativo
vende **BILLARES**
en perfecto estado.
Teléfono (93) 719 03 53

La ONCE recaudará 15.000 millones menos

La organización ha participado en las recientes reuniones de ámbito europeo

Las ventas del cupón proporcionarán 285.000 millones de pesetas a la ONCE en el presente ejercicio, cantidad que supone no alcanzar la cifra de los 300.000 millones de pesetas, inicialmente previsto como tope en las negociaciones que se mantuvieron con la Administración.

Las ventas correspondientes a 1991 proporcionarán a la ONCE 285.000 millones de pesetas

A juicio de la ONCE, este desequilibrio en los ingresos no debe relacionarse con la supresión del abono-semanal, que fue considerado ilegal por la Administración.

El presupuesto de 1992 prevé 316.483 millones de ingresos

José María Arroyo, presidente del Consejo General de la ONCE, entiende que este desequilibrio obedece a *«la saturación del mercado de los juegos de azar, que también ha afectado al cupón»*.

Rentabilidad

La rentabilidad prevista para el próximo ejercicio se estima en más de 48.000 millones de pesetas, que en su mayor parte se destinarán a servicios y prestaciones sociales.

En el curso de una rueda de prensa el director general de la ONCE, José María Arroyo, y el director general adjunto para Asuntos Económicos, Enrique Servando, presentaron los presupuestos de este organismo para 1992.

En estos presupuestos se fija una previsión de ingresos de 316.483 millones de pesetas cuando los acuerdos del pasado mes de marzo permiten a la ONCE alcanzar un tope cercano a los 333.000 millones.

Como recordarán los lectores de «ER», según un Real Decreto aprobado en Consejo de Ministros el 15 de marzo, la ONCE sólo podrá incrementar sus ingresos anuales por sorteos tres puntos por encima del coste de la vida.

Esta era una de las condiciones impuestas por el Ejecutivo para definir un macroacuerdo entre Administración central y esta organización, cuyas relaciones durante los últimos meses estuvieron presididas por la discordia.

El acuerdo fijaba unos topes de recaudación por venta del cupón, que serán de 300.000 millones de pesetas durante el presente año y no superiores a 390.000 millones en 1995.

Asimismo se establecía que la organización de ciegos destinaría a premios un máximo del 47,5 por ciento de la recaudación incrementando en un 5 por ciento adicional los viernes para el premio extraordinario. •

ELECTRONICOS MARTE, s.a.
IMPORT - EXPORT

Venta de placas para videojuego

Contamos con las últimas novedades

Ntra. Sra. de Guadalupe, n.º 16
(Junto plaza de toros Ventas) — MADRID
Tels.: (91) 361 29 43 - 888 08 88 - 355 86 63
Fax (91) 361 29 73

La Navidad acentúa los videojuegos domésticos

A pesar del auge que está experimentando el videojuego doméstico entre la población, especialmente infantil en las fechas navideñas, lo cierto es que la espectacularidad del videojuego no pierde vinculación con el automático.

Fabricantes e importadores de videojuegos consultados por «ER» confirman que efectivamente la utilización de videojuegos por los más pequeños como actividad más de su esparcimiento doméstico no ha repercutido en los videojuegos que se encuentran operando en establecimientos de hostelería y salones recreativos.

La opinión es precisamente la opuesta. La profusión entre todos los públicos promueve a comprobar posteriormente cuál es la sensación que proporciona el videojuego con cónsola de mayor tamaño. «Nunca competirán con las nuestras» declara Juan García, de GARCIMATIC.

España y USA

Los videojuegos acaparan un porcentaje muy alto de la cuota de mercado tradicionalmente desempañada por los juguetes tradicionales.

Fabricantes e importadores de placas no los consideran competencia

Una pequeña consola de videojuegos portátil, fabricada por la multinacional NINTENDO se ha convertido en la estrella de las Navidades en España y en Estados Unidos.

Aproximadamente el 35 por ciento de los hogares norteamericanos disponen del «Game Boy», lo que demuestra la gran aceptación obtenida por este producto.

Sólo en Estados Unidos se han vendido más de diez millones de unidades hasta el punto de considerarse *«acontecimiento social»*. Los niños estadounidenses conocen este juego con el nombre de Mickey Mouse.

La llegada de «Game Boy» a nuestro país se ha producido de la mano de «Erbe Software» y los primeros resultados de su introducción han podido ser constatados. La previsión de ventas en el ejercicio de 1991/92 es de 7.000 millones de pesetas, frente a los 3.000 millones del periodo anterior.

Al parecer, Erbe ha vendido estos videojuegos domésticos por un valo aproximado de 2.000 millones de pesetas.

Aunque no sea competencia, caramba con el impacto que proporciona el videojuego doméstico.•

El País Vasco afronta un recargo incógnita

La Consejería de Hacienda y Finanzas proyecta una partida adicional de 2.400 millones de pesetas

Una vez el Parlamento del País Vasco ha aprobado la Ley del Juego, los sectores del recreativo y de hostelería se enfrentan a una sorprendente noticia encuadrada dentro de la Ley de Presupuestos Generales del País Vasco.

El anteproyecto de Ley incluye una partida de 2.400 millones en concepto de recargo sobre la Tasa de Juego a propuesta de la Consejería de Hacienda y Finanzas del Gobierno vasco.

Sin embargo, esta iniciativa no discierne cuál será el porcentaje que cada uno de los subsectores (casino, máquinas recreativas y bingo) sufragará de la cantidad total.

En cualquier caso, la noticia de la inclusión de esta partida ha sorprendido enormemente en medios sectoriales vascos, que desconocían la existencia de un proyecto de esta envergadura.

Además, el Director de Juego del País Vasco, Alberto Sanz, es perfecto conocedor de la fuerte incidencia fiscal que supuso el aumento de la Tasa de Juego en 1990 y el eco que tal medida significó para las empresas operadoras de las tres provincias, algunas de las cuales mantienen deudas aplazadas con Hacienda que este organismo está exigiendo por la vía de apremio.

El Consejo Vasco había ignorado el proyecto durante el mes de diciembre

Asimismo no debe olvidarse la existencia de un Consejo Vasco del Juego responsabilizado de debatir todos los proyectos que de manera directa o indirecta inciden en su proyección.

Gestión y cobro

Inicialmente el proyecto del Ejecutivo vasco trasladaría a las Haciendas Forales la facultad de gestionar y cobrar el mencionado recargo sobre la tasa.

La resolución a este tema se apreciará seguramente a finales del mes de enero, época prevista en principio para la definitiva aprobación del proyecto de Ley.

A pesar de las fechas navideñas, a los distintos estamentos empresariales se les prepara una notable tarea.

Precedente

La iniciativa del Gobierno vasco se produce escasos días después de que el parlamento sancionara la Ley del Juego, cuyo texto abunda en una reducción del parque de máquinas recreativas.

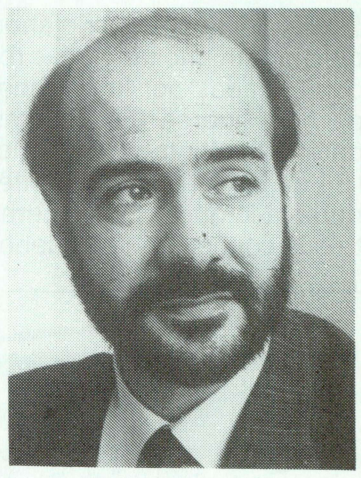
Esta circunstancia fue aprovechada por diferentes asociaciones empresariales representativas del automático y hostelería para presentar ante los diferentes grupos parlamentarios una serie de propuestas de las consecuencias de una reducción del «status» hasta entonces establecido.

La Confederación Vasca de Operadores y Hostelería, ante un nuevo reto fiscal

Ingresos anuales por tasas fiscales en máquinas «B» (*)

	Alava	Vizcaya	Guipúzcoa
1984	258.008	916.530	537.769
1985	271.005	1.126.154	578.391
1986	255.281	1.043.020	534.033
1987	252.155	1.198.791	616.488
1988	264.912	1.164.500	595.745
1989	293.902	1.258.636	676.727

(*) Cifras en miles de ptas.



Alberto Sanz
Director de Juego

El texto definitivo será aprobado en enero

Las distintas exposiciones únicamente obtuvieron la acogida favorable del grupo parlamentario popular, que presentó cuatro enmiendas, de las cuales sólo una prosperó.

Las reuniones que acontecieron a raíz del debate de la Ley del Juego han obtenido, pues, un escaso eco en el seno del Ejecutivo.●

Hostelería, contra la competencia desleal

La hostelería vasca mantiene su crítica hacia la que consideran «competencia desleal» practicada por otros locales como sociedades gastronómicas, sidrerías o locales de partidos políticos.

Las asociaciones de hostelería del País Vasco acusan que muchos de los establecimientos citados incumplen las normativas previstas, entre ellas la tenencia de licencia fiscal, el pago de la contribución.

En definitiva, una actitud que compite deslealmente con la labor de los locales de hostelería.

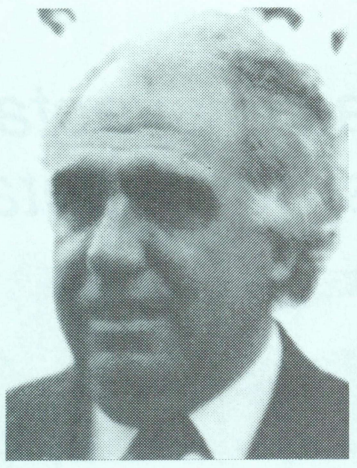
Representantes de la patronal hostelera expresan su deseo por que las autoridades autonómicas y municipales se conciencien de la necesidad de atenerse a las normas, de manera que se logre la uniformidad. De ahí que no oculten su intención por trasladar esta queja ante el Defensor del Pueblo vasco o Ararteko.

Las asociaciones critican sidrerías y sociedades gastronómicas

Hostelería insiste en que no postula la desaparición de esos centros, sino que se ajusten a la legalidad.●

La FEH critica el IAE

El presidente de la Federación Española de Hoteles (FEH), José María Carbó, advirtió el pasado 2 de diciembre que el Impuesto de Actividades Económicas (IAE) *«actuará como una losa sobre los hoteles, que verán multiplicadas por tres o cuatro sus actuales tarifas»*.



José María Carbó

Carbó señala que la actividad hotelera debe ser un ejemplo de competitividad a nivel mundial y *«para ello es preciso un esfuerzo de renovación»*.

«ER» ha informado ampliamente acerca de la incidencia que el mencionado impuesto ocasiona en la actividad de hostelería. Respecto del rol que desempeñan estos locales debe recordarse que los establecimientos de hostelería que tengan instaladas máquinas recreativas y de azar tributarán con arreglo a lo prevenido en el 969.4, *un epígrafe que autoriza* para la ejecución de las actividades comprendidas en el epígrafe 969.5.

Los técnicos de hostelería insertados dentro del Grupo 521 deben satisfacer una cuota de 29.000 pesetas, mientras que el resto de profesionales relacionados con actividades comerciales y hostelería se corresponden con el Grupo 599 siendo la cuota de 18.000 pesetas.●

Bass llega al mercado de bebidas refrescantes

El grupo británico cervecero y hotelero Bass continúa aumentando gradualmente su presencia en España impulsando su introducción en el sector de las bebnidas carbónicas.

En el sector cervecero la intención de este grupo es crecer en el ámbito europeo, y muy particularmente dentro del ámbito español, el objetivo es hacer sus marcas populares entre el público español.

Las marcas que Bass exporta a Expaña son «Carling Black Label», la cerveza rubia más vendida en el Reino Unido, «Tennents Lager» y «Bass Ale».

Por su parte, Britvic, la otra división de bebidas refrescantes del grupo Bass plantea iniciar negocio en España. Las principales marcas comercializadas por Bass son «Britvic» y «Tango», aunque en Gran Bretaña el grupo británico desarrolla las actividades de Pepsi Cola.

Curiosamente la marca «Tango» ya se encontraba registrada en España por la multinacional Pepsico.

La división de Bass está buscando distribuidores para sus productos en toda Europa.

«Carling Black» y «Tennents Lager» ya se comercializan en España

El grupo Bass facturó en el pasado ejercicio 810.000 millones de pesetas.

El beneficio descendió un cinco por ciento hasta situarse en los 95.000 millones de pesetas.

Durante los últimos meses se ha sabido que el grupo ha tramitado el cierre de dos factorías especializadas en la fabricación de sus variedades de cervezas.●

15 millones de hectólitros de vino deben destruirse

La CE ha impuesto a España la obligación de quemar 18 millones de hectólitros de vino para hacer frente a los graves problemas de producción que se prevén en el área comunitaria.

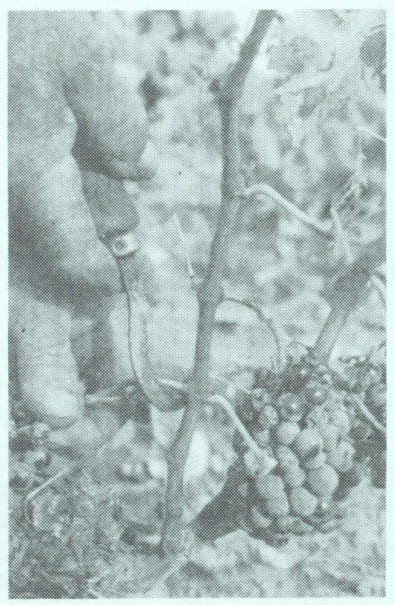
España asume cerca del 85 por ciento, puesto que este porcentaje equivale a destruir 15 millones de hectólitros, mientras que Francia asume un millón e Italia, dos.

Tarifas

En contrapartida, la CEE ofrecerá una compensación de 14 pesetas por litro, una sensible disminución si atendemos a que en el anterior ejercicio fueron 33 pesetas.

España asume el 85 % del total producido por la CE

Los viticultores riojanos consideran que las tarifas recomendadas por la patronal de bodegueros (50 pesetas para la uva tinta y 40 para el kilo de blanca) resultan inferiores a lo que cabía esperar tras la concesión de la denominación de origen calificada por parte de la CEE.



Los bodegueros riojanos mantienen los precios máximos de la uva

A juicio de los bodegueros, el sector vitivinícola no se encuentra estructurado en la medida deseable, lo cual es una crítica a la acción desempeñada por las hasta ahora teóricas representaciones sectoriales.

Aunque la cosecha será excelente, el problema se plantea ante el enorme número de excedente de vino, quem se calcula en más de 50 millones de litros dentro de cuatro años.

Cada firma bodeguera dispone de un margen de maniobra para actuar, según la coyuntura que afronte.●

Catalunya

440 pesetas en bares se gastan diariamente los jóvenes

La mayoría de jóvenes catalanes entre 15 y 29 años se gasta cada día laborable 440 pesetas en bares, una cantidad que se multiplica por tres los fines de semana.

La media de gasto en días festivos es de 1.200 pesetas

Este es al menos el resultado de la Encuesta sobre Juventud de Catalunya realizada por encargo *de la Direcció* General de Joventut de la Generalitat de Catalunya.

Mujeres

Las mujeres gastan más que los hombres en alimentación (4 % más), mientras que los encuestados varones gastan más en bares (9 % más).

El gasto en los bares representa el 42 por ciento de los bares, seguido del tabaco, la alimentación y la prensa durante los días laborables.

Mientras, el gasto en los días festivos se concreta en 1.200 pesetas (el 46 %) y los pubs y discotecas en 1.700 pesetas (el 28 %).●

Punto de Encuentro

EGASA — PLAYMEX
Avda. de Roma, 39-41
08029 BARCELONA
Tel. (93) 419 19 44
(93) 419 18 84
Fax (93) 419 37 94

* Descubre los últimos modelos en máquinas recreativas
* Amplia gama de recambios
* Servicio asistencia técnica
* Asesoria y tramitación de documentación
* Placas de videojuego, billares y futbolines

GRUPO EGASA
(CENTRAL)
Avda. Finisterre
(Zona Ventorrillo)
15008 LA CORUÑA
Tel. (981) 27 78 60
Fax (981) 27 79 28

Más de 6,5 billones gestionarán las autonomías en 1992

El global del presupuesto de las Comunidades Autónomas para el ejercicio de 1992 supera los 6,5 billones de pesetas, una cifgra que refleja un crecimiento medio del 14 por ciento respecto del 1991.

La previsión del Gobierno de Baleares es la que experimenta un mayor crecimiento (*casi un 45 por ciento*). Curiosamente la autonomía cántabra que preside Juan Hormaechea refleja un crecimiento cero, puesto que el presupuesto de esta región mantiene los 50.000 millones de pesetas, también para 1993, mientras que el año siguiente aumentará un 5 por ciento.

Una a una

Son dos autonomías precisamente con recargos sobre el Juego ciertamente pintorescos por los motivos aducidos, y porque en el primer caso, el recargo afecta a los juegos de titularidad pública.

Andalucía y Catalunya gestionarán la mayor cantidad de dinero en 1992. Concretamente la cifra significa 1,5 y 1,4 billones de pesetas, respectivamente. En definitiva, un aumento del 13,6 por ciento en el primer caso, y del 16,8 en el segundo.

Andalucía y Cataluña lideran los presupuestos autonómicos

Tras estas autonomías que no ocultan acontecimientos significativos a lo largo del año 92, sigue la Comunidad Valenciana con un volumen de recursos que asciende a 734.000 millones de pesetas, siendo el crecimiento del 14 por ciento.

La Xunta de Galicia vienbe a continuación con un proyecto presupuestario de 617.661 millones de pesetas, es decir, un aumento del 14,9 por ciento.

Canarias experiemnta un aumento del 16,2 por ciento más que en 1991 siendo la cifra total de 254.935 millones de pesetas.

Castilla-León y Castilla-La Mancha prevén una cantidad que supera los 186.000 millones cada una.

Extremadura ha estimado en 112.000 millones sus partidas presupuestarias.

Aragón superará la barrera de los 100.000 millones.

Las comunidades uniprovinciales se caracterizan por ser precisamente las que manifiestan un crecimiento inferior de sus presupuestos.

Así, por ejemplo, la Comunidad de Murcia prevé unos gastos de 72.591 millones, aproximadamente un 6,7 por ciento más.

La Comunidad de Madrid ha cifrado sus presupuestos en 400.000 millones. Claro está, que esta autonomía aprobó el pasado mes de octubre los presupuestos correspondientes a 1991.

Otras de las autonomías uniprovinciales son La Rioja y Asturias.

En el primer caso, la partida presupuestaria no superará los 22.500 millones de pesetas. En el caso de Asturias merece destacarse ese 20 por ciento de recargo sobre la Tasa de Juego en máquinas recreativas superando su presupuesto de 80.000 millones millones de pesetas.

La común peculiaridad a la mayoría de las autonomías citadas anteriormente es que el Juego constituye una fuente de ingresos sobresaliente en su partida presupuestaria.

Concretamente Asturias, Castilla-La Mancha y Catalunya con el 20 por ciento, Comunidad Valenciana y Murcia con el 10 por ciento, Baleares con el 7 por ciento y Cantabria con el 5 por ciento (en suspenso) ostentan una curiosa clasificación.

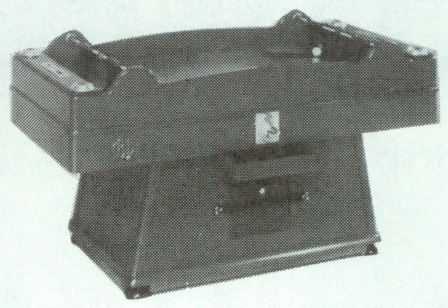
A este carro parecen sumarse el País Vasco y Canarias.

Una trascendencia económica, en definitiva, que todavía no ha sido expresamente *asumida por la opinión pública.* •

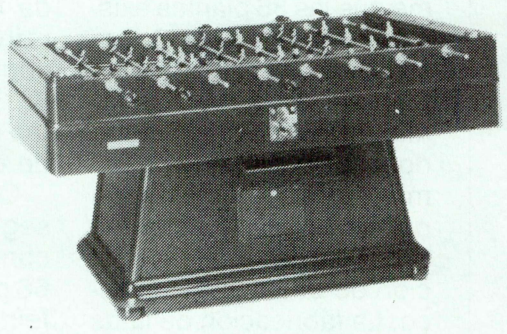
El Presupuesto de la Xunta asciende a 671.661 millones de pesetas

BILLARES IBAÑEZ
FABRICA DE BILLARES Y FUTBOLINES
c/. SAN LUIS, 10 — 08940 CORNELLÀ (BARCELONA)
TEL. (93) 375 32 53 / 425 30 77 — FAX (93) 425 30 77

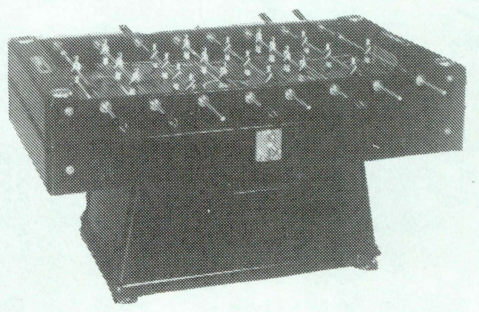
Billar Americano
Sistema electrónico



PALA - PALA
La mejor del mercado



Futbolín modelo Catalunya
Materiales de primera calidad
Sistemas de monederos electrónico y mecánico
Pruébelos y se convencerá



Futbolín Catalunya 2
Compruebe su precio

Las normas de etiquetado, endurecidas en la CEE

La Comisión Europea (CE) elabora un nuevo proyecto por el que se modifican las condiciones generales que rigen los etiquetados y envasados de los productos alimenticios en la actualidad.

Estas medidas introducen nuevas exigencias que endurecen la normativa vigente con el objetivo final de dotar de un mayor control al tránsito de este tipo de productos de cara a la puesta en marcha del mercado unico europeo.

La medida garantiza una mayor información al consumidor sobre los componentes y características generales de los productos.

Entre los requisitos que introduce este proyecto de modificación de la directiva 79/112 CEE se distingue la obligatoriedad de indicar el porcentaje de ciertos ingredientes característicos en la correspondiente lista que aparece en la etiqueta.

El fundamento es garantizar al consumidor las características de los productos

La nueva normativa sobre etiquetado regulará el uso y definición de las alegaciones *natural, light* o *sin* para determinar de manera unitaria cuál es el empleo correcto.

Por lo que se refiere al idioma que figurará en el etiquetado se reafirma la prohibición a los Doce de efectuar normas nacionales que obliguen a utilizar exclusivamente una lengua determinada en el etiquetado de los productos alimenticios.

Destilación

La Comisión Europea (CE) ha elevado la cuota de destilación de vino en España. El Comité de Gestión de Vinos comunitario decidió en su reunión del 14 de diciembre aumentar el volumen de destilación obligatoria de vinos de mesa españoles para la campaña 1991/92 hasta la cantidad de 5.475.000 hectólitros y a 1.865.000 hectólitros, el de mantenimiento, según datos del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. •

Polonia, destino de inversión

Coca Cola Company, la firma noruega Nora Industrie Ringnes y la polaca Pubrex han constituido una sociedad conjunta de riesgo compartido dedicada a la fabricación y venta de la popular bebida refrescante de cola en la región polaca de Bydgoszcz.

La inversión inicial asciende a 1.735 millones de pesetas y creará más de 200 puestos de trabajo en esta área.

Asimismo la empresa alicantina Jurado Hermanos, propietaria de Cafés Jurado, instala una factoría de tostado y envasado de café en la ciudad polaca de Zielonka.

La inversión se concreta en más de 200 millones, cantidad que cubre la adquisición de nueva maquinaria y el alquiler de la nave, que ocupa 1.400 metros cuadrados.

La producción prevista es de 5 millones de kilogramos anuales, cifra que deberá servir para competir con la fuerte introducción alemana e italiana. •

Creado el Círculo del Salmón noruego

Barcelona ha sido el escenario escogido para la creación del «Círculo del Salmón Noruego», un club gastronómico de lujo que agrupa a una destacada selección de restaurantes de la ciudad.

Los aconteicmientos internacionales a celebrar en Barcelona y Sevilla han auspiciado este vínculo de hermanamiento entre un producto noruego situado en la élite de la gastronomía europea y la cocina española mediterránea.

El interés que los profesionales de la restauración han demostrado hacia este producto porque armoniza el refinamiento de la alta cocina con los principios de una alimentación sana y equilibrada, encuentran en el salmón noruego una materia prima rebosante de posibilidades.

Este club persigue la aplicación de todad las iniciativas que puedan contribuir a un aumento de la calidad de vida de los ciudadanos europeos. •

La Casera busca socios europeos

La Casera, la segunda compañía del mercado español de refrescos, pretende extender su campo de operaciones por Europa.

La firma española ha desarrollado una profunda reestructuración de su estructura industrial, de forma que las 36 plantas existentes en 1988 se han convertido en 28 actualmente.

La sede central de la firma se localiza en Toledo donde ha invertido 2.700 millones de pesetas en la nueva nave industrial, que se dedicará a la fabricación de botellas de plástico. La fabricación de latas se centralizará en la planta de Córdoba con una inversión de mil millones.

La familia Duffo es la propietaria de La Casera y tiene por objetivo centrar sus esfuerzos en esta firma. De ahí que aún es reciente la venta a la británica Cadbury del 34 por ciento de participación que poseía en Schweppes.

La Casera es la segunda empresa española de refrescos tras Coca Cola, con una facturación de 31.347 millones de pesetas y una cuota de mercado del 19,1 por ciento.

Ocupa el liderazgo en el segmento de gaseosas con una participación del 66 por ciento y cola sin cafeína con el 50 por ciento, seguida de naranja (17,6 por ciento) y cuarta en limón con el 15,7 por ciento. •

LOS MEJORES BILLARES PROFESIONALES DEL MUNDO

Murrey

PAUL NEWMAN Y TOM CRUISE en el film «EL COLOR DEL DINERO»

Murrey Modelo MCM con monedero

Murrey Modelo Serie Profesional 6400

Murrey Modelo OLYMPIAN a carambolas

Los billares Serie PROFESIONAL para POOL, así como los de carambola pueden ser controlados por tiempo a través de un sencillo programa de ordenador especialmente diseñado por MURREY.

La experiencia en EE.UU. demuestra que la utilización por tiempo en lugar de monedero puede doblar las recaudaciones. El jugador profesional lo prefiere.

También tenemos los mejores tacos profesionales: Balabuska, Meucci, Hansinburg, etc...

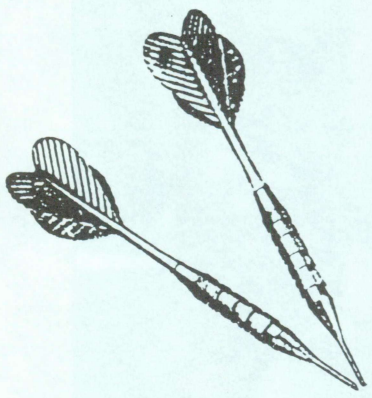
billares y dardos

BRASIL, 40 bis, bajos - 08028 Barcelona - Tel. (93) 490 47 59 - Fax (93) 490 07 69

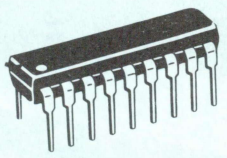
BILLIARD CONGRESS OF AMERICA
MIEMBRO

CINYTRES

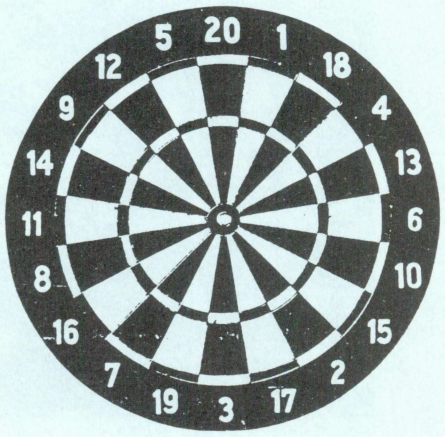
ofertas Fer91



Dardos aleta-caña especial



C. I. 74 LS 259



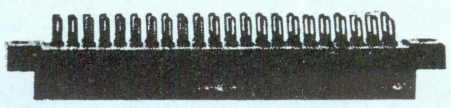
Diana Clásica

P.V.P.

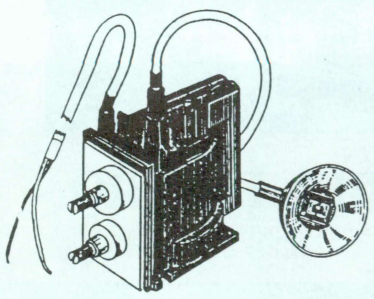
?

Stand 146

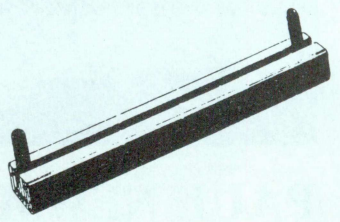
Motor hopper-bombo 7v



Conector Yamma 28+28

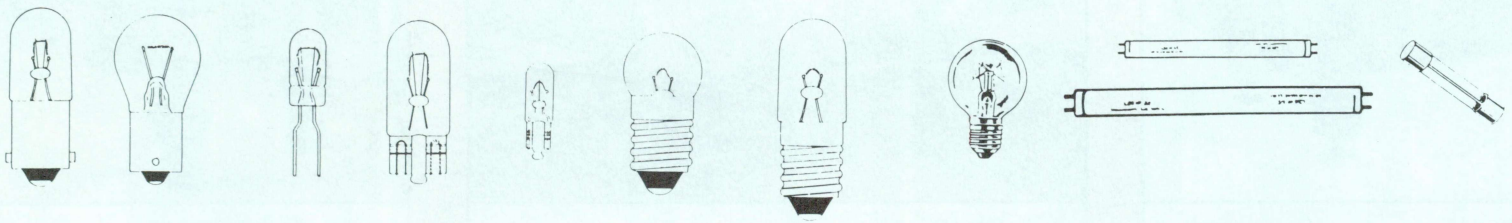


Transformador de lineas
HR 7025 - HR 6020



Resistencia bobinada
PWF 20 - 37ohm

Iluminación



Derechos de inscribirse en el Registro

Una reciente sentencia del Tribunal Supremo reconoce que la propiedad industrial *la adquieren los interesados mediante el uso, la creación o la intervención en la invención o el descubrimiento. Solamente el uso exclusivo de tal derecho de uso y disfrute es el que se adquiere con la inscripción en el Registro de la Propiedad Industrial*.

La protección de este derecho está establecida con carácter provisional y se consolida tras un período de tres años desde el instante de la inscripción registral.

La inscripción es provisional y consolida después de tres años de inscribirse

En el intervalo, la presunción de propiedad puede ser atacada por un titular extraregistral sobre la base de no haber utilizado el signo industrial con anterioridad a la adquisición del mismo por el titular registral.

Tiempo

El Supremo recuerda la admisión de recursos de solicitud de la nulidad registral por quien puede estar interesado en ello (el titular extraregistral de la propiedad industrial).

El S upremo establece que el período de tres años no implica el nacimiento de la propiedad, sino que constata que hasta ese momento no se hace indiscutible ese derecho.

El Tribunal Supremo ha establecido este dictamen a partir de un pleito por la propiedad registral y extraregistral de una marca.

La utilización extraregistral permitida puede realizarse como hecho optativo, como una forma de apropiación o como posibilidad jurídicamente protegida por el ordenamiento jurídico.•

Reglas para la conservación de alimentos

Las normas de pureza para estabilizantes, emulgentes, espesantes y gelificantes utilizados para la elaboración de diferentes productos alimenticios se encuentran reglamentados mediante Orden aparecida en el BOE del 4 de octubre del Ministerio de Sanidad y Consumo.

De esta manera, son reducidas las cantidades máximas permitidas de diversos componentes químicos empleados en la elaboración o conservación de determinados productos alimenticios.

Código

Igualmente el Ministerio de Relaciones con Las Cortes establecía el 31 de octubre pasado el Código Alimentario, a tenor del cual son reconocidos diferentes mecanismos.

Así, son reconocidos los métodos de análisis de leche y de productos lácteos en general, y se redacta el reglamento técnico sanitario para la elaboración, circulación y comercio de pastas alimenticias, modificadas debido a las mejoras existentes en la legislación comunitaria.

La cantidad de componentes químicos, se reducen

Los valores declarados prevalecen a falta de inspección

En un sistema de autoliquidaciones la rectificación de la base imponible indicada por el contribuyente sólo puede hacerse tras la correspondiente comprobación administrativa realizada por la inspección tributaria de acuerdo con el procedimiento legalmente establecido.

Mientras no se produzca esta actuación inspectora con observancia de todas las garantías establecidas, prevalecerá el valor indicado por el contribuyente en la propia autoliquidación, según advierte el fallo.

Este dictamen se produce a raíz del recurso de una empresa canaria que reclamaba contra la actuación de la Administración tributaria autonómica por rechazar sendos recursos de alzada contra dos liquidaciones practicadas por el pago del arbitrio insular.

Intimidación

El Supremo entiende que la Hacienda canaria intimidó al contribuyente con la no autorización para obtener las mercancías en tanto no se produzca el pago efectivo del importe.

La sentencia falla que «*la consecuencia de tan arbitrario proceder no puede ser otra que la de declarar su nulidad, acordando la prevalencia de las autoliquidaciones rechazadas por la Administración y la devolución al contribuyente del exceso de lo satisfecho tras el pago de las nuevas declaraciones*».

La rectificación de la base imponible será viable tras la comprobación administrativa

El Supremo entiende que la posibilidad de la Administración aduanera de exigir el pago de los impuestos generados por una importación como condición previa para autorizar su traslado «*es una consecuencia del derecho de retención de que goza para hacer efectivo sobre las mismas el importe de dichos tributos. De ahí que permita que, en caso de impugnación de las liquidaciones practicadas, el traslado pueda autorizarse afianzando suficientemente el pago*».•

DATAMAT, S. A.

IMPORT - EXPORT

ULTIMAS NOVEDADES EN PLACAS DE VIDEO-JUEGOS

DISPONEMOS DE MAS DE 50 JUEGOS DIFERENTES

CONSULTENOS SIN COMPROMISO

Licenciado Poza, 73 - 48013 BILBAO
Télex 34224 DAMT-E - Fax (94) 442 53 18
☎ (94) 442 53 14

MATECSA, S.A.

MAQUINAS RECREATIVAS

* *Ventas «A» y «B»*
* *Talleres y laboratorio*
* *Mantenimiento técnico*
* *Asesoría y gestión*

Rafael San Narciso, 14 (Vallecas)
Teléfono (91) 203 69 15 - 778 68 93
Fax (91) 778 59 16
28018-MADRID

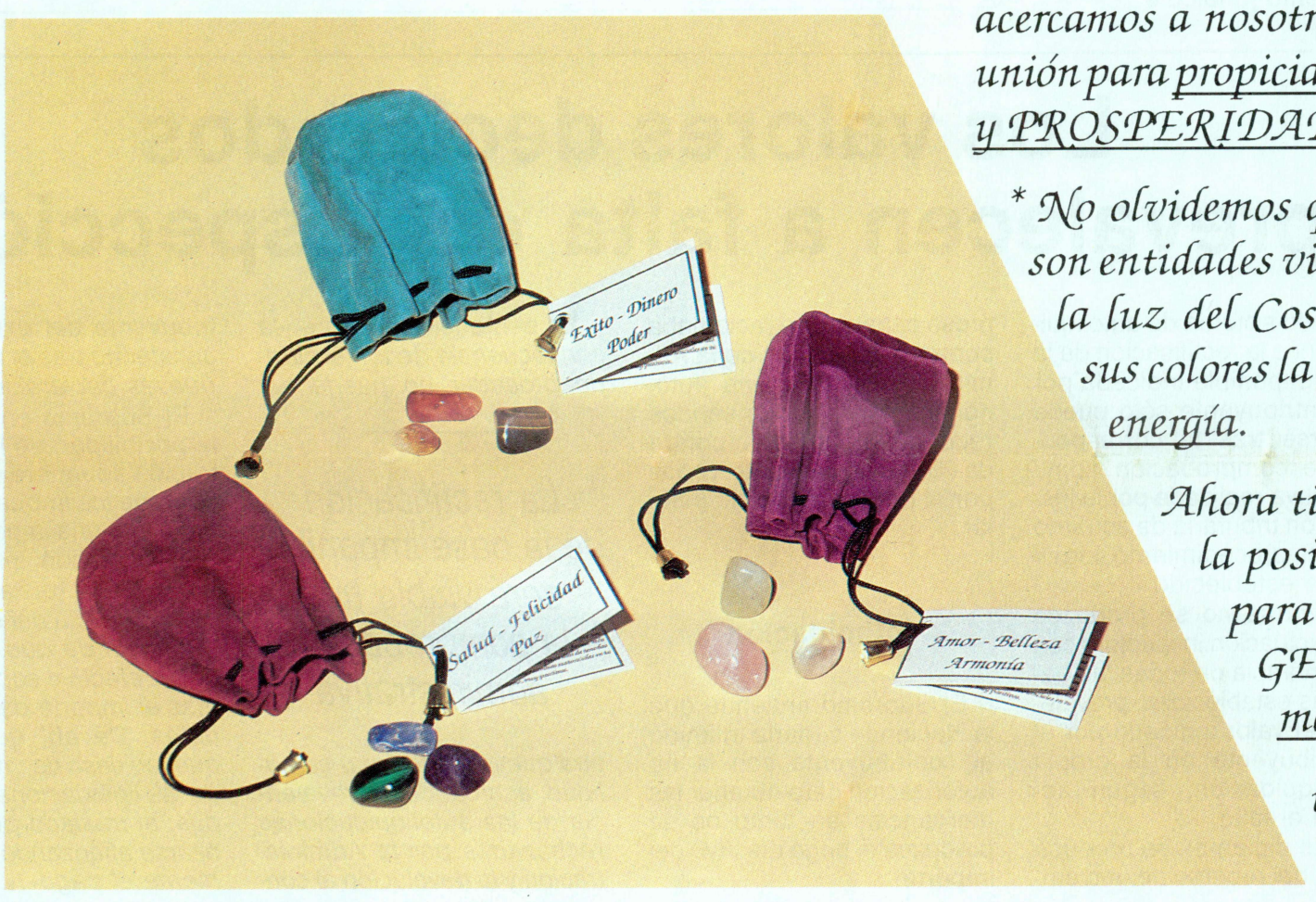
LE REGALAMOS GEMAS ENERGETICAS

AL SUSCRIBIRSE O RENOVAR SU SUSCRIPCION POR UN AÑO A "ER"-HOSTELERIA, RECIBIRA UNA ORIGINAL BOLSITA, A SU ELECCION, DE GEMAS ENERGETICAS

GEMAS ENERGETICAS

* *Las más bellas GEMAS, importadas directamente de Brasil, Colombia y Chile, están ahora preparadas para transmitirte su inmensa energía.*

* *Los Tibetanos las consideran sagradas, los Indios de Norte-América las veneran, en Egipto y Oriente las incrustan en sus objetos de culto; hoy en Occidente las redescubrimos y las acercamos a nosotros como vínculo de unión para propiciar SALUD, AMOR y PROSPERIDAD.*



* *No olvidemos que estas GEMAS, son entidades vivientes que reflejan la luz del Cosmos, captando con sus colores la esencia misma de la energía.*

Ahora tienes en tus manos la posibilidad de escoger para tí y los tuyos, las GEMAS con las que más te identifiques;

un regalo del Universo.

Don .....

Calle ..... n.º ..... Piso .....

Cod. Postal ..... Ciudad ..... Provincia .....

Teléfono (.....) ..... N.I.F. .....

- ❑ Pago en efectivo ..... 6.500 PTS. (IVA INCLUIDO)
- ❑ Cheque bancario ..... 6.500 PTS. (IVA INCLUIDO)
- ❑ Contra reembolso ..... 6.500 PTS. (IVA INCLUIDO)

Con mi Suscripción a "ER" RECIBIRE TOTALMENTE GRATIS LAS GEMAS ENERGÉTICAS EN LA BOLSITA POR MÍ ELEGIDA

- ❑ Amor, Belleza, Armonía (Cristal de roca, Cuarzo rosa y Jade)
- ❑ Exito, Dinero, Poder (Ojo de tigre, Cuarzo citrino y Agata cornalina)
- ❑ Salud, Felicidad, Paz (Amatista, Malaquita y Lapislázuli)

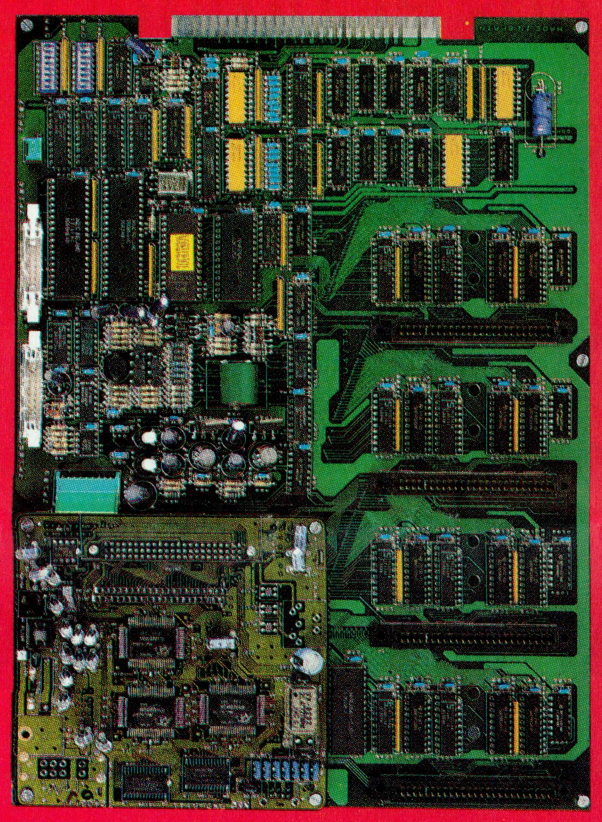
(Marque con una X la bolsita que usted desea)

"ER"-HOSTELERIA: Plaza Duque de Medinaceli, 5, 1.º - Teléfono (93) 318 02 36
Fax (93) 302 29 54 - 08002 Barcelona

TOURVisión
VIDEO JUEGOS

Rentabilice sus videos

C.P.U. con 4 juegos intercambiables



Características técnicas Conector JAMMA

Adaptable a cualquier mueble del mercado

1.- JUEGOS PERSONIFICADOS
Con la entrada de moneda, la placa gestiona todo el menú del juego. El jugador sólo tendrá que pulsar 1 Player o 2 Players para jugar.

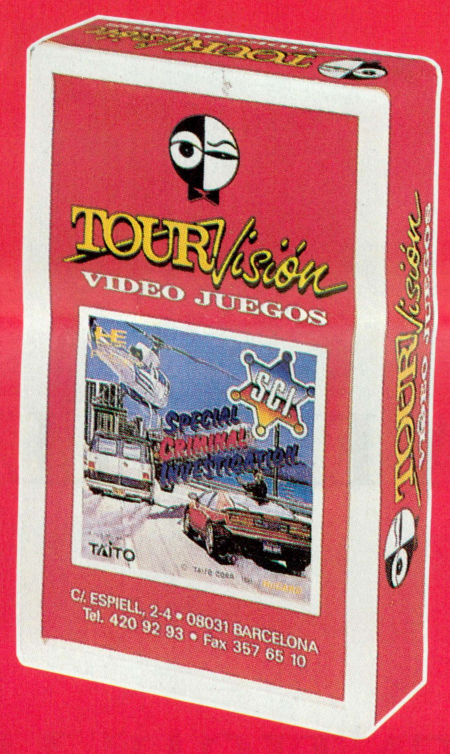
2.- 4 JUEGOS
La Placa gestiona de 1 a 4 juegos independientes.

3.-TIEMPO DE JUEGO
La Placa no descuenta el tiempo hasta que el jugador realmente empieza a jugar, descontando el doble si juega a dos jugadores simultáneos.

4.-SCORE
Cada juego dispone de un score que premia al jugador con tiempo de juego, el cual se refleja en el nuevo expositor o placa de dígitos.

5.-CONTABILIDAD
Entrando en test de contabilidad, podrá saber qué tiempo se ha utilizado cada juego, tiempo real de funcionamiento y monedas entradas.

Módulo de Juego



Display adaptable a cualquier mueble (Opcional)

Solicitamos distribuidores para diferentes provincias

FERSA
Fabricación Europea de Recreativos S. A.

c/. Petrarca, 13-15
08031 BARCELONA
Tel. (93) 420 86 04
Fax (93) 420 98 83

Distribuidores exclusivos:

CASTELLON
COMERCIAL VIALVI, S.A.
c/. Conde Pestagua, 31
T. (964) 22 25 04
Fx. (964) 22 42 66
12003 Castellón

ARAGON
COARESA, S.L.
c/. Ignacio de Ara, 3
T. (976) 49 83 41
Fax (976) 59 24 48
50002 Zaragoza

SEVILLA
ANGEMATIC, S.L.
c/. Juan Pablo, 6
T. (95) 462 81 61
41013 Sevilla

PAIS VASCO
OLAKOA, S.A.
c/. José Mª. Ugarteburu, 9
T. (94) 445 94 72
Fx. (94) 445 99 08
48007 Bilbao

GRACIAS

Por su visita en FER-91 a nuestro stand, donde quedó demostrado que tenemos el producto más:

NOVEDOSO

EXCLUSIVO Y

RENTABLE

PARA EL RELLENO DE MAQUINAS DE BOLAS.

AUTENTICAS MONEDAS DEL MUNDO, de curso legal de distintos paises.

INFORMACION Y PEDIDOS:
TELF.: (956) 36 59 92
FAX: (95) 425 80 77

MONEDAS DEL MUNDO, S.L.

Kutz y Damm reinvierten sus beneficios

En los últimos años, se ha notado una reducción en el consumo de cerveza en los bares

Siguiendo sus respectivas políticas de reinversión de beneficios, el grupo familiar vasco apellidado Kutz y la sociedad cervecera catalana Damm han aportado 394 millones de pesetas a la empresa murciana Estrella de Levante, Fábricas de Cervezas.

Ultimamente se han invertido 2.800 millones

La sociedad, que ha invertido 2.800 millones en los últimos cinco años, fija ahora su capital *en 1.750 millones*. La ampliación de capital la han hecho los dos accionistas a partes iguales.

El aumento de capitalización empresarial de Estrella de Levante se ha efectuado con cargo a las reservas empresariales, y por tanto sin necesidad de desembolso por parte de los accionistas.

Dicha ampliación de capital supone no tener que soportar carga financiera alguna para unos activos inmovilizados y productivos que se valoran en unos 4.000 millones de pesetas.

Las reservas de la sociedad quedan en 776 millones de pesetas, tras la última ampliación.

Debido a la crisis por la que actualmente está atravesando el sector de hostelería, uno de los mayores clientes de cervezas, y el incremento en los últimos años de la competencia entre las diferentes marcas cerveceras del Estado español, se ha apreciado una notable reducción en el consumo de cerveza en los bares, según declaraciones del director general de la cervecera Damm, Enric Crous.

Por estas causas, principalmente, la empresa Damm tendrá unos beneficios similares a los del pasado año 1990, cuando alcanzó los 2.594 millones de pesetas. Sin embargo, la cifra de negocio será mayor a la de entonces, en el que facturó 25.695 millones de pesetas.

El director general de Damm ha afirmado su intención de crear un complejo industrial dentro del inmueble de la calle Rosellón de Barcelona, con la colaboración de otras empresas.●

394 millones se han aportado al capital social de la empresa

El dulce se enfrenta a una reestructuración

Los adultos españoles consumen menos caramelos que los europeos

El sector del dulce se enfrenta a una posible reestructuración consecuencia, fundamentalmente, de la especialización, tanto de la producción como de la localización de los mercados, y del ascenso de las importanciones.

Únicamente sobrevivirán empresas que se implanten más allá de sus fronteras y aquellas que comercialicen sus dulces por alguna región española.

El sector del dulce actualmente produce en España 230.000 millones de pesetas, lo cual representa un 5% de la producción de la Comunidad Europea.

El consumo medio de galletas y pastelería en Europa que es de más de 10 kilos por personas y año; el consumo de 4'5 kilos de chocolates por persona en la CE; y el consumo de 4 kilos de caramelos son datos que reflejan los 7'7 millones de toneladas y 4'5 billones de pesetas que suponen la producción de la Comunidad Europea.

El dulce produce en España 230.000 millones

En España, sin embargo, el consumo medio de galletas y pastelería es de 6 kilos por persona y año, el chocolates es de 2'5 kilos, y el de caramelos es de 2'3 kilos.

A pesar de que los niños europeos comen tantos dulces como los españoles, no ocurre lo mismo con los adultos nacionales que apenas degustan estos productos, contrariamente a los europeos.●

Aumentan las ventas de Conservas Chistu

Conservas Chistu ha aumentado sensiblemente sus ventas durante los diez primeros meses del año.

La empresa, participada por el grupo Gigante Verde ha experimentado en los últimos meses un gran incremento en la participación en el mercado del espárrago en España y continúa su política de expansión comercial, mediante campañas de promoción de sus productos.

La estrategia comercial de estas campañas ha permitido promocionar las ventas de espárragos, a través de diferentes obsequios a los consumidores, y mediante la introducción de encartes publicitarios en medios de comunicación.

La empresa mantiene una posición privilegiada en el sector de la alimentación

Esta serie de acciones por parte de la empresa ha permitido a Gigante Verde incrementar su cuota de mercado de espárragos en nuestro país y continuar manteniendo en nuestro país un lugar privilegiado en el sector de la alimentación.●

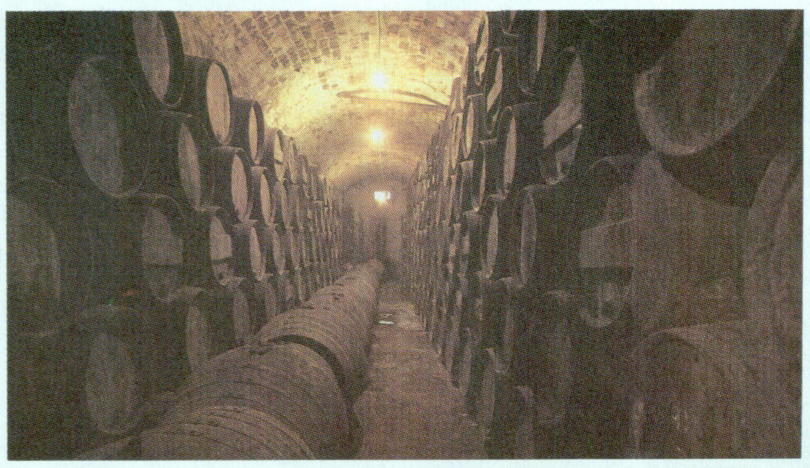
La empresa obsequia a sus consumidores

Vinos de Navarra, toda una personalidad

El mercado nacional absorbe el 75 % de la producción bodeguera

En Navarra se elaboran vinos tintos, rosados y blancos. Todos ellos de una gran personalidad y perfectamente identificables.

Tres factores contribuyen sustancialmente a la configuración de esta personalidad de los vinos navarros. La calidad de las variedades de uva, las condiciones climáticas y del suelo y, por último, la elaboración donde se combinan los métodos tradicionales con las técnicas y los instrumentales más modernos.



Medio centenar de bodegas funcionan como cooperativas

Tintos

Los tintos jóvenes de Navarra tienen el aroma característico de los vinos de garnacha, *muy atractivos, de color* rojo brillante que se matiza en tonos violeta.

Resultan frescos al paladar, equilibrados y llanos. Pequeñas proporciones de otras variedades le prestan a este vino joven, sedosidad y redondez.

En los vinos de crianza la garnacha reduce su proporción, y tempranillo, graciano, muezuelo o cabernet sauvignon constituyen una parte fundamental de los mismos. Tonalidades más granates, aromas acusados, aterciopelados al llegar a la boca, donde se crecen sus características, como todos los grandes vinos.

Dentro de estas características generales es preciso descubrir cada vino, apreciar sus peculiares caracteres para comprender la riqueza y variedad de nuestras elaboraciones.

Rosados

Los vinos rosados de Navarra son los más apreciados y está conmúnmente admitido que no los hay mejores en ninguna región española.

La garnacha es para la elaboración de los rosados una variedad insustituible. Tomando como materia prima a esta variedad se elaboran la totalidad de los rosados de Navarra, hoy difícilmente superables.

Es notoria la evolución que los rosados han tenido en el mercado en los últimos años. De ser unos acompañantes dignos de los tintos, han pasado en poco tiempo a librarse de esa condición y adquirir su propia personalidad.

Conjuntamente con esa característica los rosados navarros ofrecen un conjunto de cualidades que son las que le hacen tener esa extraordinaria aceptación.

Su brillantez, su color, su aroma intenso y distinguido, el afrutado donde se definen las peculiaridades de la variedad garnacha, les caracteriza. Son vinos secos y frescos, ligeros y elegantes en la boca.

Vinos, en definitiva, de una personalidad inconfundible que constituyen una realidad más asentada cada día.

La producción de vino oscila en . . . os 80 millones de kilogramos de uva

Blancos

La producción navarra de vinos blancos es reducida pero se advierte, no obstante, una evolución en alza, y con una demanda cada vez más sensible.

No hay que olvidar, por otra parte, que Navarra cuenta en las zonas de Valdizarbe y Tierra Estella con una perfecta climatología para el cultivo de variedades blancas y obtención de vino de gran calidad.

Los vinos blancos navarros son también jóvenes, de bajo contenido alcohólico, muy pálidos y frescos.

La producción de vino con denominación de origen *NAVARRA* oscila en torno a los 80 millones de kilogramnos de uva, que dan lugar a unos 55 millones de litros de cosecha media.

La mitad de los vinos elaborados son tintos, un 45 % rosados y un 5 % blancos. La tendencia es a incrementar la cantidad de vinos tintos.

Acogidas a la denominación de origen *NAVARRA* existen un total de 79 bodegas de elaboración, de las que 50 son cooperativas y el resto particulares, 14 bodegas de almacenamiento y 13 bodegas de crianza.

Más del 50 % de todo el vino de la denominación se comercializa embotellado y la orientación apunta hacia una comercialización total en botellas a medio plazo.

El 75 % del vino es comercializado por las bodegas particulares y el 25 % restante por las bodegas cooperativas.

De esta comercialización el 70 % corresponde al mercado nacional y el 30 % al exterior, fundamentalmente a otros países de la CEE y a miembros de la EFTA (Suiza y Suecia).●

El Consejo Regulador de Denominación de Origen

El Consejo Regulador de Denominación de Origen *Navarra* se constituyó en 1958. representando a viticultores, bodegas y Administración.

Su misión ha sido el control de la producción de la uva, de la elaboración del vino y de la comercialización, así como el fomento y promoción de los vinos amparados. En definitiva, garantiza al consumidor el origen y la calidad de los vinos que salen al mercado bajo el nombre de *Navarra*.

Respecto del control de la producción el Consejo delimita las zonas de plantaciones y los terrenos aptos para el cultivo de la vid. Controla igualmente las variedades, las técnicas de cultivo y los marcos de plantación. Finalmente se responsabiliza de las producciones en función de las parcelas inscritas en los registros.

En el momento de la elaboración el Consejo controla la calidad de las uvas, su transporte a la bodega, las condiciones sanitarias de las instalaciones y los métodos de elaboración.

El sello de la Denominación de Origen, inequívoco

Catas

Finalmente, una vez elaborados los vinos, el Consejo pone en marcha un Plan de Control de Calidad tomando muestras de todos los vinos elaborados. De estas muestras se realizan análisis químicos y organolépticos —catas— a través del Comité de Calificación.

Este Comité tiene la potestad de calificar positivamente las partidas de vino, aplazar la decisión si observara algún defecto susceptible de subsanar o descalificar los vinos, en cuyo caso pierden la protección de la D. O. «Navarra» y pasarían a ser considerados como vinos de mesa.

El Plan de Control de Calidad vigila la categoría de estos caldos

Asimismo, una vez embotellados, los vinos de Navarra son controlados y sometidos periódicamente a nuevos análisis y catas.

Todo este riguroso proceso garantiza la calidad de los vinos que se comercializan con la D.O. «Navarra».●

¡OH SÍ! KARAOKE

¡ESTO ES JUSTO EL ATRACTIVO QUE NECESITABA!

LA MAQUINA QUE LE PERMITE CANTAR SIGUIENDO LA LETRA POR UN TELEVISOR

40.000 UNIDADES FUNCIONANDO EN EL MUNDO

* AMPLIA SELECCION DE CANCIONES EN INGLES. CASTELLANO EN PRODUCCION
* DISCOS Y CINTAS COMPATIBLES CON TODOS LOS SISTEMAS DEL MERCADO

EL MEJOR...
TAMBIEN EN PRECIO

MX-330 **PVP 35.000 pts.**

— Funciones Utaoke digitales
— Eliminación vocal
— Funcionamiento con cintas Karaoke y Multiplex
— Funcionamiento posible con cintas VHS y videodiscos láser
— Puntuación

DSKP-0212A **PVP 75.000 pts.**

— Ajuste por semitonos de la altura de la música para ajustar al timbre de voz
— 21 efectos surround digitales
— Función Utaoke digital múltiple automática
— Eliminación vocal
— Procesado totalmente digital de la señal
— Posible con cintas VHS y discos láser video
— Cuadrifonía surround incorporada
— Audio-video switch automático

BUSCAMOS DISTRIBUIDORES

EXCLUSIVA BAJO LLOBREGAT CONCEDIDA A E.P.

IMPORTADOR EXCLUSIVO PARA ESPAÑA:
COMPUMATIC, S.A. NAPOLES, 261-263. 08025 BARCELONA
TELEFONO (93) 459 39 36 - 258 54 05 — FAX (93) 258 82 04

La investigación, un impulso de Opel

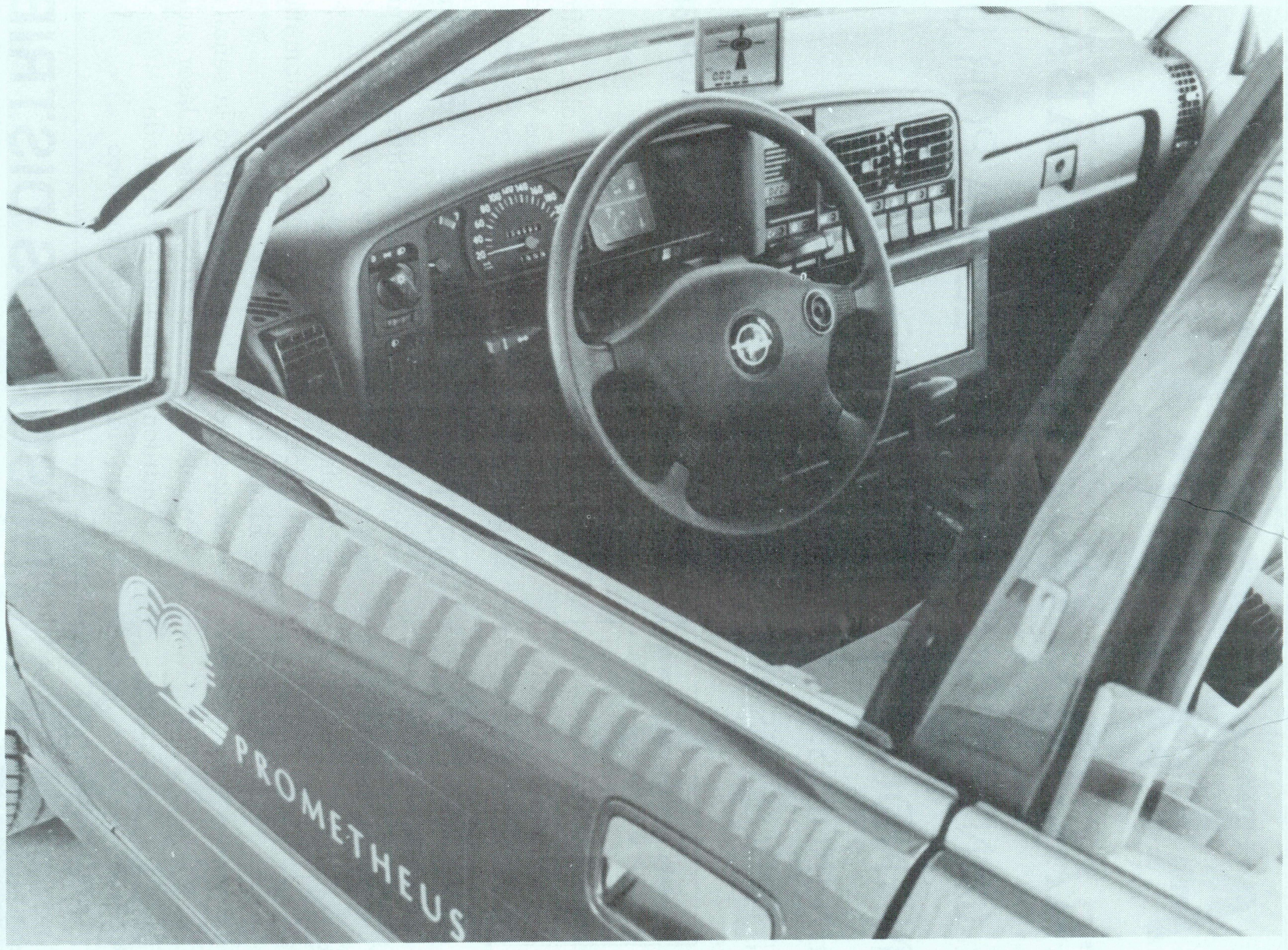
La firma alemana presenta los vehículos experimentales del consorcio europeo «Prometheus»

Opel presentaba por primera vez este año en la reunión del programa europeo de investigación «Prometheus» sus vehículos de investigación, dotados de la más avanzada tecnología de información y de comunicaciones.

Estos sistemas están dedicados al cumplimiento de los objetivos del programa «Prometheus», nombre crerado a partir de las iniciales en inglés de *«Programa para un Tráfico Europeo de la Mayor Eficacia y con Seguridad Sin Precedentes» («Program for European Traffic with Highest Efficiency and Unprecedented Safety»)* y cuyo objetivo es estructurar un sistema de *tráfico eficaz. En el programa* participan empresas, universidades y entidades gubernamentales.

AICC

Opel, que es miembro de Prometheus desde 1989, tiene a 300 personas —entre ingenieros y científicos— y un presupuesto de 800 millones de marcos destinados a tres aspectos relacionados con la gestión inteligente del tráfico.



Trescientos ingenieros y científicos y 800 millones de marcos persiguen la creación gestión inteligente del tráfico

Los actuales ensayos se prolongarán hasta 1994

Por un lado, el AICC (Control de Crucero Autónomo Inteligente), el COPDRIVE y el Sistema de Guía de Itinerario de Doble Modalidad.

El AICC o Control de Crucero Autónomo Inteligente es un sistema asistido por ordenador, diseñado para mantener la distancia entre vehículos y una velocidad constante.

El coche está equipado de un sensor que calcula la distancia y la velocidad relativa del vehículo que va por delante.

Vehículo y carretera

En el marco de este proyecto, que actualmente funciona en un Opel Omega, los ingenieros trabajan en una red de comunicaciones entre los vehículos y la carretera. El sistema utilizará la transferencia digital de datos a través de ondas de radio. Es decir, los vehículos de investigación transmiten señales que son recibidas por los coches que marchan delante o detrás, y también por los que circulan en sentido contrario. De esta manera, los ordenadores de a bordo de los vehículos adyacentes pueden intercambiar información acerca del estado de las carreteras, de la situación del tráfico o de vías bloqueadas.

En el vehículo de investigación desarrollado por Opel para el *«Sistema de Guía de Itinerario de Doble Modalidad»* funcionan conjuntamente tres sistemas de gestión e información para los tramos de carretera con alta densidad de tráfico, que cuenten con la infraestructura precisa.

Programación

Asimismo puede utilizarse el sistema «Euro-Scout» desarrollado por Siemens. Este dispositivo permite el intercambio de datos sobre el tráfico empleando luz infrarroja: en los cruces, intersecciones de autovías y otros empalmes donde se han instalado señales de alerta infrarrojas. Están enlazadas a un ordenador de tráfico y emiten advertencias sobre la existencia de retenciones en forma de impulsos luminosos invisibles. Las unidades especiales de transmisión y recepción instaladas a bordo de los vehículos evalúan estas señales y determinan el itinerario adecuado, según los datos del tráfico de ese momento.

Antes de comenzar el viaje, el conductor debe programar el ordenador de a bordo de su coche con las coordenadas del destino escogido. Si la situación del tráfico cambia, el vehículo recibirá información actualizada al pasar frente a algunas de las señales de alerta infrarrojas. Fuera de la red de calles cubier-

Un sensor calcula distancia y velocidad del vehículo que le precede

ta por las señales de alerta infrarrojas, el ordenador de navegación «Travel Pilot» (producido por la empresa Bosch Blaupunkt) se encarga de la navegación para llevar al conductor hacia su destino.

Para ello, el sistema instalado en el vehículo utiliza un mapa callejero almacenado en un disco compacto (CD).

En cuestión de escasos segundos el sistema determina la posición del vehículo, compara los datos con el mapa callejero almacenado en forma digital, y suministra sugerencias sobre itinerarios específicos. El sistema de navegación y guía conocido como «Travel Pilot» puede combinarse con el Sistema de Datos por Radio (RDS), y ampliarse para convertirlo en un sistema dinámico de gestión del tráfico.

Con estos tres programas que Opel está desarrollando dentro del consorcio europeo Prometheus —AICC, COPDRIVE y GUIA DE ITINERARIO— aplicados a la conducción habitual se logrará una gestión lógica del tráfico, evitando no sólo la aglomeración de vehículos sino también la mayoría de los accidentes por colisión, que suponen un 60 % del total de accidentes.

Los ensayos prácticos de cada uno de los programas, que se desarrollan en vehículos Opel, se prolongarán hasta el año 1994.●

Ocean Park, el mayor parque acuático

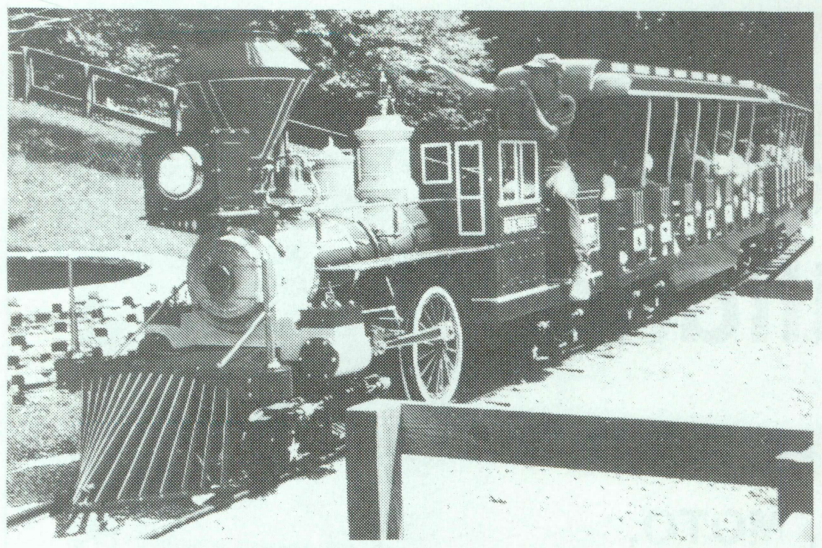
El centro recreativo ubicado en Hong Kong inicia un plan estratégico para los próximos cinco años

La colonia británica de Hong Kong será el escenario donde se instale el mayor parque recreativo de características acuáticas de todo el mundo.

El proyecto del Ocean Park incluye se enmarca en una estrategia a cinco años con un costo de 77 millones de dólares.

La iniciativa incluye nuevas atracciones en un plan inscrito en el marco de un amplio programa financiero de crecimiento.

El presidente del Ocean Park, Gordon Macwhinnie, y el jefe ejecutivo, Darrell Metzger, junto al proyecto del nuevo Ocean Park



La locomotora formará parte del Ocean Park en 1993 dentro del área dedicada a esparcimiento de toda la familia

A lo largo del año 1992 tendrán lugar diferentes acontecimientos culturales y sociales en la superficie de este parque acuático.

El nuevo plan presupuesta 77 millones de dólares

El nuevo director de operaciones del Ocean Park, Peter Doyle, ha expresado su deseo por incentivar la llegada de actuaciones procedentes de los más variados lugares del planeta, de manera que puedan actuar en el escenario del Ocean Theatre o el Garden Theatre, que se encuentran en su superficie.

La serie de actos concluirán en el verano de 1992 coincidiendo con la celebración del 15 aniversario de la puesta en marcha de este proyecto.

El Ocean Park distingue diferentes áreas en la mayor superficie destinada a parque recreativo de todo el mundo. Además, de zonas que reproducen rápidos y cataratas o desiertos, las nuevas inversiones prevén una área para el ocio de toda la familia y regiones que reproducen el área del Antártico y el Atlántico o la de un río en plena jungla.●

Medidas restrictivas en la colonia británica

Hong Kong, Singapur y Taiwán configuran ese tipo de zonas del continente asiático que constituyen punto de referencia inequívoco en muchos aspectos para el sector del recreativo en general.

Sin embargo, los aires restrictivos han asomado por aquellas latitudes y uno de los primeros ejemplos ha sucedido en la todavía colonia británica de Hong Kong.

Los locales tendrán a partir de ahora un tope máximo de máquinas

Los salones recreativos de Hong Kong se rigen por una nueva legislación que en líneas generales supone restricciones horarias de apertura, disminución del número de máquinas recreativas en el local y una atenuación de los ruidos emitidos desde su interior, así como una limitación en el acceso de menores de edad.

La decisión de las autoridades de la colonia británica hasta 1999 se interpreta como una aceptación de las sospechas que la policía de Hong Kong tenía en el sentido de que los 715 salones existentes son centros para el desarrollo de organizaciones delincuentes.

Características

La nueva legislación fue finalmente aprobada por el gobernador de la colonia, si bien la Corte de Justicia ha entendido que estas normativas no podían entrar en vigor hasta la previa mayoría del Consejo Legislativo de esta colonia asiática.

A partir de la vigencia de esta nueva legislación ningún menor de 16 años vestido con el uniforme escolar podrá acceder al recinto del salón *recreativo*.

Asimismo han sido editadas 18 condiciones de control en los salones tras el dictamen de la Corte de Apelación.

Las normativas regulan el horario de apertura, la ubicación de máquinas recreativas y establece nuevos criterios para la concesión de la licencia de apertura para la puesta en marcha de un establecimientos de estas características. ●

EL SECTOR EN FERIAS

- 7- 9 enero: VAN EXPO, en Maastricht (Holanda).
- 22-25 enero: IMA, en Frankfurt (RFA).
- 4- 6 febrero: ATEI, en Londres (Gran Bretaña).
- 25-27 febrero: SALON DE BLACKPOOL, en Blackpool (Gran Bretaña).
- 3- 4 marzo: AMUS EXPO, en Dublín (Irlanda).
- 10-11 marzo: AMUSEXPO, en Dublín (Irlanda).
- 11-14 marzo: Leisure and recreation'92, en Tokio (Japón)
- 12-15 marzo: ENADA, en Rimini (Italia)
- 15-17 marzo: AMERICAN COIN MACHINE, en San Antonio, Texas (EE.UU.)
- 24-26 marzo: International Gaming Business Exposition Europa, en Mónaco.

GAT C.I.C.M.A. 47

VIAJES LIDER S.A.

Ferias de:

☐ **IMA**

Frankfurt - 21 al 24 de Enero de 1992

* * * * * * * * * * * * * * * * * * *

☐ **ATEI**

Londres - Del 4 al 6 de Febrero de 1992

Consulte precios a:

Viajes Lider, S.A.

c/. Palencia, 3 — 28020 MADRID
Tels. (91) 534 61 34 - 534 63 77
Fax (91) 533 11 94 — Télex 46553

Passeig Sant Joan, 199 — 08037 Barcelona
Tel. (93) 210 12 11 — Télex 50506

Venta de máquinas tipo «B»

Venta explotación de máquinas tipo «B» en Colombia. Telf. (93) 564.16.97.

Venta de máquinas tipo «A»

Vendodos Mini Hockey marca Rumatic color blanco a 100.000 ptas. cada uno. Llamar Telf. (965) 39.09.11. Sr. Luis.

Vendo Pista de Slot Scalectric de seis jugadores accionadas por monedas con voz parlante con vitrina y veinte cochecitos, repuestos y accesorios Dislot. Llamar Telf. (965) 39.09.11

Compra/ Venta

Ocasion. Vendo dianas de dardos electrónicas. Seminuevas. Precios muy interesantes. Telf. (972) 77.02.54

Vendo magníficos futbolines de haya maciza y tipo barco con muñecos de hierro, aptos para contadores. Difícil manipulación. También futbolines 2.ª mano en perfectas condiciones. Telf. (91) 699.32.34.

¡Oportunidad! Venta de máquinas deportivas, nuevas y de ocasión (dianas con monitor en color, mesas de aire, billares, futbolines, basquets, boleras, etc...) Información en el telf. (93) 593.08.62.

Salones

Traspaso o vendo salón «A», pleno rendimiento. 100 metros cuadrados + 90 almacén. Telf. (91) 609.59.17.

ANUNCIESE POR CORREO

NOMBRE .....

DIRECCION .....

LOCALIDAD .....TEL .....

D.N.I.....

INSTRUCCIONES

- Los espacios de cada línea son para poner una letra, un número o un signo o bien para dejarlos en blanco para separar palabras.
- *El precio del anuncio* se ha de multiplicar por el número de quincenas que quieran publicarlo.
- Los anuncios deben ser recibidos, en nuestro diario, 3 días antes de su publicación.
- Sin datos del remitente no se publicará ningún anuncio.

TEXTO DEL ANUNCIO

TARIFAS

Módulo mínimo 89 teclados: 750 ptas.

Precio por letra espacio (teclados): 10 ptas.

Adjuntar al boletín un talón por el importe total a nombre de PEVSA, y enviarlo a «El Recreativo», Plaza Duque de Medinaceli, 5. 08002-Barcelona

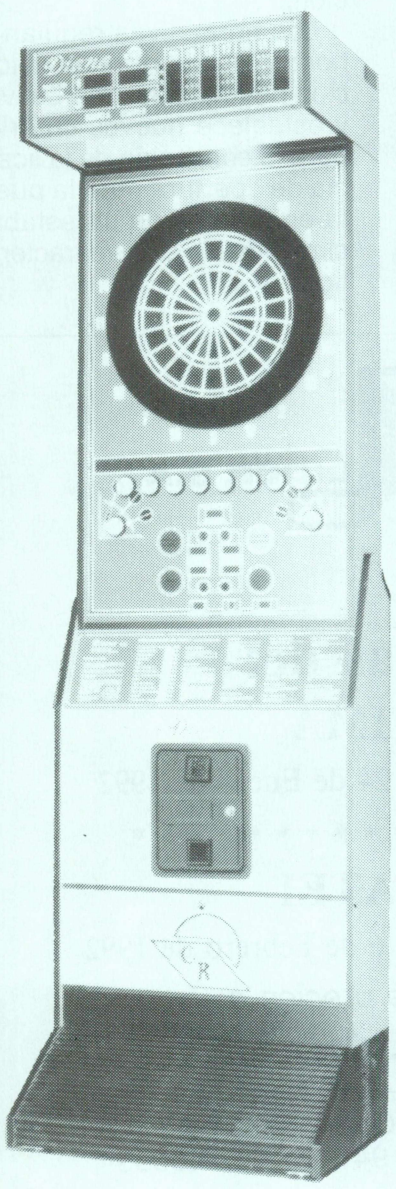
Para mayor información llamar a los números telefónicos: (93) 318 02 36/86 / 318 16 82

RECREATIVOS G.R., S.A.

M. de JUEGOS Y RECREO GR

Garantía de Rentabilidad

VARIOS MODELOS A ELEGIR
COCHE, DEPORTES, MESA, MOTO, DISPAROS, HABILIDAD, DIANA



Diana GR

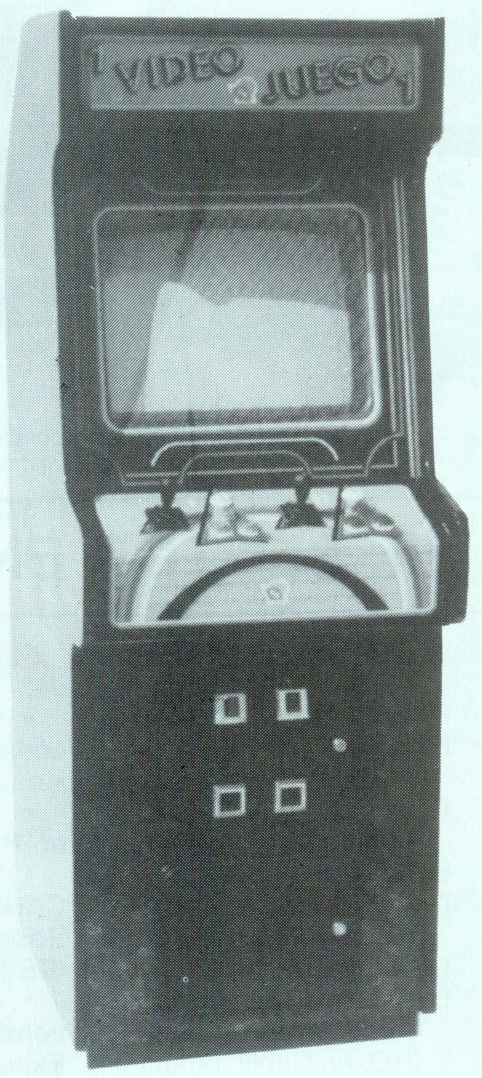
- Dos selectores mecánicos de 25 y 100 ptas. o uno electrónico para todo tipo de monedas.
- Conector universal para acoplar cualquier tipo de placa.

Precios especiales para comerciales

INFORMESE: Tels.: (91) 742 38 64 - 320 44 87 - 320 56 21. FAX (91) 742 38 64

COMERCIAL: c./ Circe, 32. Tels.: (91) 742 38 64 - 320 56 21. 28022 Madrid

FABRICA: Avda. de Castilla, 32. Pol. Ind. El Jardín, Nave 45 Tel. (91) 676 61 92. TORREJON DE ARDOZ (Madrid)



Video Juego 2

Transición hacia envites mayores

Llegados a esta altura del año, los diferentes medios de comunicación inician un breve pero conciso recorrido por los principales avatares que acontecieron en su campo de información a lo largo del año transcurrido. «ER» no es una excepción y, a través de las páginas siguientes se ofrece un recorrido por los hechos que, a nuestro juicio, han constituido lo más sobresaliente de 1991.

Un repaso a vuela pluma refleja un periodo mucho más calmado que los terribles 1989 y 1990, pero que con el semblante de perfilar ciertos aspectos decisivos a corto plazo.

Un año particularmente judicial que ha reportado notables pronunciamientos del Tribunal Supremo, el último de ellos analizado como noticia de portada en el presente ejemplar. 365 días que han materializado un intento de ciertas Administraciones por adecuarse a la línea trazada por Mendioroz desde la CNJ, pero resaltando en todo momento y ocasión sus competencias sobre la materia. Un 1991, en definitiva, distinto de los inmediatamente anteriores, que parece ser el «interregno» hacia retos mayores.

Murcia

El recargo, al 10%

La Consejería de Hacienda del Gobierno murciano aceptó finalmente la reducción del recargo sobre la tasa del 20 por ciento hasta situarlo en el 10 por ciento.

Esta decisión quedaba reflejada en la Disposición Adicional Primera de la Ley de Presupuestos Generales de Murcia que el Parlamento regional aprobó a finales del pasado año y que el Diario Oficial de la Comunidad Autónoma publicaba el 22 de diciembre de 1990.

El 20 de enero, fecha fijada para satisfacer el primer pago de la tasa sobre el juego a cargo de las empresas operadoras, éstas consignaron conforme satisfacían el primer plazo de la cantidad fijada a nivel estatal y el 10 por ciento de recargo destinado a las arcas del Erario autonómico.

La Ley de Presupuestos Generales de la región para 1991 apuntó en su Disposición Adicional Primera la pertinente modificación de la Ley 12/84, sobre modificación del recargo sobre la tasa estatal.

El hecho de que la resituación en el 10 por ciento de recargo no fuese desarrollada a través de un Decreto sorprendió en aquel momento.

Las empresas operadoras cuando acudieron a pagar el primer plazo el pasado 20 de enero debieron consignar manualmente en una de las hojas de declaración ese 10 por ciento logrado.

Para los establecimientos de Casino se decidió aplicar el 20 por ciento sobre la cuota estatal, mientras que en el caso de las máquinas recreativas de tipo «B» se aplicó un 10 por ciento.●

El TS y la retroactividad de las Licencias Fiscales

El hecho de que la Administración tributaria no consultara a las asociaciones representativas del sector de máquinas recreativas conforme iba a materializarse un incremento de las tarifas de la licencia fiscal de actividades comerciales e industriales con efecto retroactivo fue determinante para que el Supremo fallase la anulación del Real Decreto 445/88, de 6 de mayo.

La sentencia estimó completamente anulado el recurso, y advirtió que el aumento de las cuotas de las licencias fiscales afectó frontalmente a los empresarios operadores y a sus correspondientes asociaciones corporativas.

Atendiendo a que la Ley de Procedimiento Administrativo data de 1958, resultó esclarecedor entender el trámite de audiencia a sindicatos y demás entidades asociativas.

Las asociaciones recurrieron el carácter ilegal de la retroactividad.

La Administración tributaria no consultó a los representantes del sector

El abogado del Estado argumentó que la Junta Superior Consultiva de la Licencia Fiscal de Actividades Comerciales e Industriales suplía las audiencias corporativas omitidas que exigía la Ley de procedimiento Administrativo.●

La FER'91, motivo de satisfacción

La gran asistencia de visitantes profesionales, la importancia que a nivel internacional ha sembrado este evento, y la notable oferta expositora fueron los elementos más sobresalientes que afirmaron el nivel organizativo y de respuesta de esta feria.

En esta ocasión Xavier Civit, Director General del Joc de la Generalitat de Catalunya, estuvo presente en la ceremonia de apertura, junto con otros destacados personajes.

El número de visitantes profesionales que acudieron a la FER'91 ascendió a 10.008.

La importancia del certamen encontró respuesta

La pasada edición de la FER contó con la participación de 105 empresas expositoras, a pesar de que las firmas extranjeras no fueron precisamente muy elevadas.●

Navarra

Olabegoya se fue

El último acuerdo entre la Comunidad Foral de Navarra, que cuenta con un especial concierto económico con la Administración central, entró en vigor el primero de enero de 1991. En aquellos momentos la situación política en la comunidad foral se caracterizaba porque la Consejería de Presidencia en connivencia con la de Hacienda no descartaba con vistas a la futura legislatura una aspiración por aprobar vía Parlamento una Ley Tributaria del Juego.

A tenor de este acuerdo la cuantía de la tasa por explotación de máquinas de tipo «B» cobrada por el Estado redunda directamente en las arcas de la comunidad foral, de la que ya no forma parte Ricardo Olabegoya que ha sido sustituido por Adolfo González Echarren. De esta manera, el Estado se cobra un porcentaje de estos ingresos a través del «cupo» establecido para el año 1991.

La postura navarra proclive a una Norma Tributaria del Juego confirma los intereses existentes en las diferentes comunidades con competencias por sentar normativas claramente reguladoras de una actividad que nutre altamente las arcas autonómicas.

Los Presupuestos Generales de Navarra de 1991 establecían unos ingresos procedentes del Juego próximos a los 3.000 millones de pesetas.

La aportación navarra a la Hacienda estatal en 1991 se ha concretado en 30.940 millones de pesetas.

El número de máquinas recreativas autorizadas el 1 de enero de 1991 sumaba 1.744.●

El IAE quema sus primeras etapas

El Impuesto de Actividades Económicas fue uno de los temas de mayor interés en 1991. Este tributo supone que por cada máquina independientemente del lugar en que se halle funcionando la cuota mínima municipal será de 7.400 pesetas por máquina de tipo «A», mientras que por cada máquina de tipo «B» se pagará una cuota mínima municipal de 15.000 pesetas por máquina.

La máquinas «C» implican una cuota mínima municipal de 87.600 pesetas por máquina.

La cuota de los Salones Recreativos y de Juego estará en función de la población oscilando entre las 31.000 pesetas para locales emplazados en ciudades con población superior a 500.000 habitantes y 15.500 pesetas para localidades con menos de 10.000 habitantes.●

IMA: Centro sectorial europeo

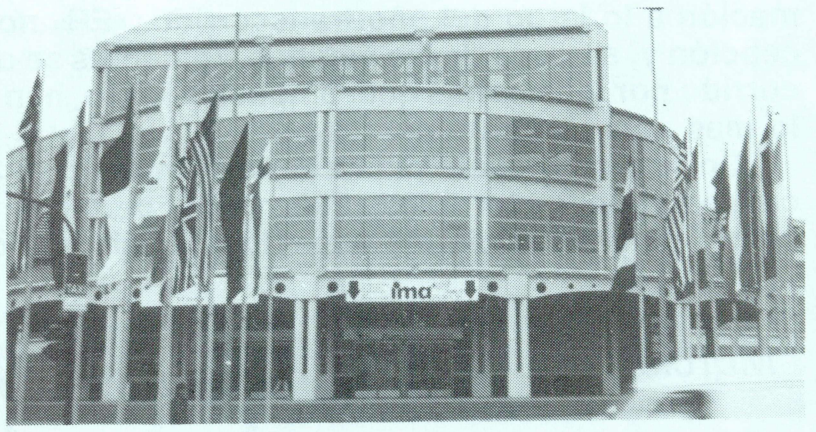
La «Internationalen Messe der Automatische», conocida popularmente como IMA de Frankfurt, se convirtió por decimosegunda vez consecutiva en el escenario europeo más importante para el sector del automático y del recreativo.

La estratégica ubicación de la ciudad, y la consolidación de la feria como certamen internacional de prestigio, fueron los principales detonantes para concentrar alrededor de 14.000 personas, durante los cuatro días de exposición de IMA'91. A pesar de las reticencias de algunas empresas norteamericanas y asiáticas, que afectadas por la «Guerra del Golfo» no acudieron al certamen, 240 empresas procedentes de 16 estados ocuparon el recinto ferial.

La República Federal de Alemania fue el país que aportó mayor número de empresas expositoras, seguida de España y Gran Bretaña.

La representación hispana en Frankfurt cubrió prácticamente todos los segmentos válidos en el recreativo: componentes y accesorios (TALLERES EMIT, LORENZO), dardos (COMPUMATIC), máquinas recreativas con premio (RECREATIVOS FRANCO), billares (SAM), selectores y vending (AZCOYEN y JOFEMAR), máquinas recreativas (IGOA), aparatos infantiles (FALGAS), y videojuegos (COMAVI).

«ER» se sumó a la presencia española con un «stand» propio. Multitud de empresas alemanas, japonesas, británicas, italianas, holandesas, belgas... utilizaron «ER» como vehículo para su introducción en el mercado español. Por otro lado, todos los profesionales de las empresas españolas también se dieron cita en el «stand» de ER.●



IMA, un certamen internacional de enorme prestigio

El Juego, para todos los públicos

Amando de Miguel y José María-Arias intervinieron en el debate

El programa de ANTENA 3 TV, «La Clave», abordó por vez primera la cuestión del Juego desde una perspectiva seria y sin frivolidades.

Los tres subsectores del juego privado tuvieron la oportunidad de expresar sus opiniones sobre la regulación actual. Las partes involucradas coincidieron en señalar a la Administración como responsable de sus respectivas dificultades, entre ellas la reciente subida de la tasa y las peticiones de solicitudes de aplazamiento.

Los siete interlocutores, Angel Escolano, Presidente del «Casino de Madrid»; Angels González, psicóloga especializada en el tratamiento de patologías del juego en el hospital barcelonés de Bellvitge; José Antonio Fernández Rodríguez, exjugador y miembro de la «Asociación Terapeútica del Juego»; el sociólogo Amando De Miguel; la diputada del PP en el Parlamento de la Comunidad de Madrid, Pilar Bidagor; el Secretario General de la CEJ, José María García-Arias, y el Presidente de FACOMARE, Eduardo Morales, pudieron matizar las realidades que aquejan puntualmente al sector del recreativo, un sector económico e industrial de trascendencia incuestionable.

La no presencia de la Administración fue sin duda un factor destacado.●

País Vasco

Una máquina «B» por local no beneficia a nadie

La necesidad de configurar un organigrama competente para la Dirección de Juego; la publicación de un informe de fiscalización selectiva y específica sobre los ingresos públicos por tasas fiscales de juego en la explotación de máquinas recreativas de tipo «B», por parte del Tribunal Vasco de Cuentas Públicas; el debate que se inició en el Parlamento vasco sobre el proyecto de Ley del Juego; y el estudio conjunto de Hostelería y la Confederación vasca de Empresarios, fueron los principales temas de interés este año 1991 en el País Vasco.

El nuevo titular de la Dirección de Juego del País Vasco, Alberto Sanz, reconocía a «ER» que el Departamento debía reestructurarse, mediante tratamientos de choque, para superar un nivel de organización bastante bajo.

Algunos de ellos fueron los delimitados por el Parlamento vasco sobre creación de un Registro de empresas establecer acuerdos con las Diputaciones Forales.

El informe desarrollado por el Tribunal de Cuentas perseguía la determinación de si el número de tasas correspondientes a las Haciendas Forales de los territorios históricos por explotación de máquinas recreativas de tipo «B» tenía alguna correspondencia con el número de los permisos de explotación existentes para estas máquinas e igualmente una valoración específica de los sistemas de coordinación entre el Departamento de Interior y las Haciendas Forales, de acuerdo con el seguimiento y control de estos ingresos tributarios.

José Joaquin Portuondo

Igualmente el Tribunal Vasco se ocupó de determinar el número de fianzas constituidas en poder de la Tesorería General del País Vasco.

En la elaboración del texto de ley del Juego, fuentes sectoriales censuraron la premura de tiempo con que se había confeccionado el texto legislativo: un solo mes a raíz de una petición del propio Parlamento vasco.

Hostelería

A requerimiento de la Confederación Vasca de Asociaciones de Empresas Operadoras y la patronal de Hostelería del País Vasco, se realizó un estudio cualitativo y cuantitativo, que tuvo como conclusión principal que una máquina «B» por establecimiento no beneficiaba a nadie.

Del estudio también se desprendía que las «ludopatías» eran insignificantes, que un eficaz cumplimiento de la legislación del Juego dependía más de una Ley del Juego y un Reglamento claro, y que el vaivén legal había llevado a los empresarios a una situación de confusión.

La intención de reducir el parque de máquinas «B» en los establecimientos de hostelería fue ampliamente contestada por el sector de hostelería y de máquinas recreativas.●

La Presentación-«ER» cumplió su objetivo

Más de mil personas se reunieron en un agradable ambiente

Como viene siendo habitual desde 1988 en junio tuvo lugar en Madrid, la quinta Presentación-«ER», con la finalidad de que los profesionales vinculados al sector del recreativo conociesen las principales novedades del automático.

Más de mil profesionales, operadores y personas que directa o indirectamente están vinculadas con el sector del recreativo acudieron al acto en el Hotel Convención de Madrid.

La Presentación-«ER» supone un punto de encuentro donde el fabricante llega al operador, en un ambiente distendido, y no a la inversa como viene siendo habitual.

Doce empresas fabricantes en los diferentes segmentos que cubre el sector: «B», dianas electrónicas, videojuegos, «pin-ball» y futbolines acudieron al acto para aproximar al profesional del recreativo las más recientes novedades introducidas en el mercado.

ARFYC proponía una selección de videojuegos y máquinas de cambio.

CINYTRES demostró, una vez más, con la exposición de 2.000 artículos, ser el vehículo para conseguir cualquier accesorio y repuesto para el operador.

COAS acudía con la «Super Line», en su presentación en España.

Las dianas electrónicas fueron la principal oferta de EXPOJUEGO. «Fabricación Europea del Recreativo» (FERSA) ofrecía una nueva opción al profesional madrileño interesado por el segmento del video.

INDERESA presentó una máquina de tipo«B» con nueva filosofía: la «Dady Player». INDER apostó por el video, en un momento en que lideraba el segmento del mercado del «pin-ball».

La multinacional de origen italiano HANTAREX presentó una amplia oferta de monitores. HANTAREX se ha convertido en la verdadera fuente de suministro de la mayoría de empresas del sector.

JUEGOS MEDITERRANEOS ELECTRONICOS IBIZA acudió al encuentro con una amplia gama de dianas, mientras que PEYPER presentó dos nuevos modelos de videojuego bajo la denominación genérica de «Video Fox».

La empresa TEQUISA con los más destacados fabricantes del sector, entre ellos RECREATIVOS PRESAS Y SEGA.●

Se trata de un acto donde el fabricante presenta sus novedades al operador

Galicia

La Xunta adapta la normativa de la CNJ

La Xunta de Galicia a través del Decreto 221/91, de 20 de junio, establecía las características que debían regir las máquinas recreativas y de azar. El texto aprobado delimitaba las consideraciones técnicas y el plan de ganancias de los modelos.

Este Decreto suponía que las máquinas de tipo «B» debían ser explotadas previa homologación y con una inscripción del modelo de máquina en el registro correspondiente.

Programación

En cuanto a la programación de la máquina, se estableció que cada máquina estuviese programada de forma que devolviese en premios un importe no inferior al 6 por ciento del valor de las jugadas efectuadas.

Las memorias electrónicas y el plan de ganancias debían hacer imposible toda manipulación.

Todas las máquinas debían disponer de un mecanismo de expulsión automática de los premios al exterior, sin necesidad de ningún tipo de acción por parte del jugador. Los premios tendrán que consistir necesariamente en moneda legal de curso legal entregada por la máquina.

En el tablero frontal constarían las reglas del juego, las combinaciones ganadoras y el importe de premios correspondiente a cada una de ellas incluyendo caso de existir las bolsas o la posibilidad de obtención de éstas.

Exigencias

En cuanto a las exigencias impuestas por el Decreto, se decidió no poder instalar ningún dispositivo luminoso o sonoro que tuviera por objetivo atraer la atención de los concurrentes cuando la máquina no estuviese en funcionamiento.

Por otro lado, se decidió que a partir del 20 de julio no se autorizaran cambios de máquinas «B» y «C» por máquinas nuevas, si éstas no reunían las nuevas características establecidas por el Decreto.●

Andalucía

Concesión de licencias, otra vez

En 1991 el caso Morillo volvió a generar la polémica entre la opinión pública acerca del criterio de concesión de permisos para explotación de máquinas recreativas.

A pesar del enorme interés que generó el asunto entre la prensa española, la información acerca del caso fue bastante confusa.

Francisco Morillo, Delegado provincial de Sevilla en la Consejería de Gobernación de la Junta de Andalucía desde 1985, era detenido el 9 de julio, noticia que alcanzó una enorme magnitud.

La principal acusación conta Morillo era que éste *«había facilitado más de 350 licencias para máquinas que en menos de dos meses se revalorizaron alcanzando un valor superior al millón de pesetas»*.

Al parecer la detención de Morillo se decretó tras la declaración de una funcionaria de la Consejería de Gobernación donde lo implicaba.

Francisco Morillo fue acusado de un presunto delito de prevaricación y falsificación de documentos .●

Asturias

Recargo del 20 por ciento

Asturias se decantó por la reducción del tipo de recargo sobre la tasa que grava los juegos de suerte, envite y azar, según la Ley sobre precios públicos y sobre modificación parcial de la Ley 5/88, reguladora de las tasas del Principado de Asturias.

El nuevo tipo imponible implantado fue el 20 por ciento de la cuota tributaria de dicha tasa.

Asimismo se decidió que durante el ejercicio de 1991 los tipos de cuantía fija de las tasas del Principado de Asturias se elevaran en el mismo porcentaje que para las tasas señalara la Ley de Presupuestos Generales del Estado para 1991.

El aumento de la tasa a nivel nacional proporcionó a Asturias 1.400 millones de pesetas más en sus Presupuestos correspondientes a 1991.●

Catalunya

Aprobada la Ley Sancionadora

Las infracciones pueden ser de diferentes tipos

La Ley Sancionadora obtuvo el consenso del Parlament de Catalunya. Esta Ley tiene el objetivo de regular la potestad sancionadora de la Administración catalana, así como las condiciones para ejercerla en las actividades relacionadas con casinos, juegos y apuestas. Asimismo tipifica las infracciones administrativas y sus diferentes tipos.

Las infracciones pueden ser muy graves, graves y leves.

La autoridad administrativa competente para otorgar las autorizaciones en materia de juego puede acordar la revocación, mediante un procedimiento sumario con audiencia de los titulares de las autorizaciones en los supuestos en que se deje de cumplir alguno de los requisitos esenciales exigidos por la normativa para conceder la autorización.

Las empresas relacionadas con actividades sobre juego deben constituir fianzas con las cuantías determinadas reglamentariamente.●

FRANCO versus CIRSA

Joaquín Franco y Manuel Lao

La presentación en Madrid de la «Gran Sandy», el último modelo que hasta ese momento lanzaba al mercado RECREATIVOS FRANCO, los hermanos Franco se mostraron moderados respecto al litigio sobre patentes que enfrentaba en los tribunales a esta empresa madrileña con CIRSA.

Los hermanos Franco manifestaron en aquel momento que su empresa no había pretendido disponer de la exclusiva del dispositivo de «cambio de figuras», y que no tenía ninguna intención de monopolizar el mercado.

«Muchas empresas, nos han pagado los 'royaltis', ni tampoco pretendemos que si algún fabricante expresa su deseo de utilizar este sistema, podrá hacerlo, tras previo acuerdo con nosotros».

Mientras que los hermanos Franco aventuraron la posibilidad de alcanzar un acuerdo con CIRSA, ésta señaló su intención de continuar con los cauces legales.●

Proyecto confederal asociativo

El proyecto confederativo encontró respuesta en una reunión celebrada en Torremolinos. La idea perseguía agrupar aquellas autonomías que no habían asumido plenas competencias sobre el juego.

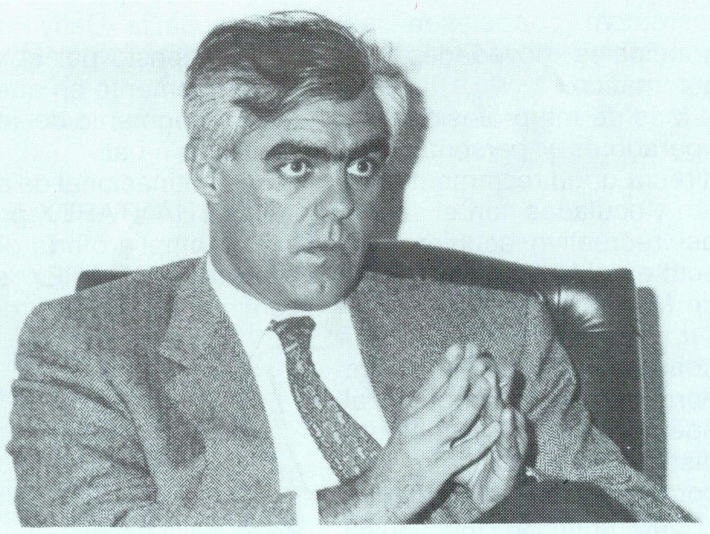
Representantes de seis de las siete Comunidades Autónomas sin competencias estuvieron presentes en el acto.

La filosofía que presidió la reunión radicaba en constituirse como seria alternativa asociativa para unas autonomías que dependían directamente del Ministerio del Interior, con las mismas preocupaciones y necesidades.

Los estatutos promovían la creación de un organigrama que aportaba como novedades significativas, por ejemplo, una presidencia confederal.

El proyecto nació de la necesidad de disponer de un portavoz ante Santiago Mendioroz, quien en algunas ocasiones manifestó que sus interlocutores debían ser asociaciones de rango nacional.●

La CNJ prorrogó el Boletín de Situación



El 5 de junio perdió su sentido

Santiago Mendioroz, mediante una instrucción remitida a los diferentes organismos provinciales y territoriales el 24 de mayo, decidió no exigir la renovación del Boletín de Situación en la fecha del 5 de junio, tal y como estipuló la Normativa de Máquinas Recreativas y de Azar.

Cuando la situación de explotación no experimentase ninguna modificación, es decir, se tratase de la misma máquina, idéntica operadora e igual establecimiento, no sería necesario emitir un nuevo Boletín de Situación, conservando plena validez el documento anterior.

En los casos en que se manifestase algún cambio de situación, si se mantenían los mismos titulares y sólo cambiaba la máquina objeto de explotación se emitiría un nuevo periodo a todos los efectos de los explicitado en el artículo 49 del Reglamento de Máquinas Recreativas y de Azar.

Cuando el cambio afectase a alguno de los titulares de la explotación se plateaban dos opciones. Por un lado, que la máquina siguiera en explotación, y la otra opción se planteaba si existiese desacuerdo entre las partes o por propia voluntad de alguna de ellas se decidiese cambiar de empresa operadora y/o máquina. En esta situación sería necesario emitir un nuevo Boletín de Situación.●

Hacienda accedió al Canje Fiscal

El Boletín Oficial del Estado del sábado 19 de enero publicó la Orden de 18 de enero por la que se aprobaba el modelo de declaración liquidación de la tasa fiscal que grava los juegos de suerte, envite o azar, devengada por la autorización de explotación de máquinas o aparatos automáticos.

De esta manera se eliminó todo rumos en el sentido de que los modelos para efectuar el caje fiscal serían formalizados a través de una instrucción interna del Ministerio de Economía y Hacienda.

La Ley 31/90 de 27 de diciembre de los Presupuestos Generales del Estado correspondientes a 1991 dispuso que el ingreso de la tasa se realizaría en pagos fraccionados trimestrales iguales.

Asimismo señaló que se abonaran solamente el 50 por ciento de la tasa cuando la autorización se otorgase después del 1 de julio.●

¿Dos en una?

FEDEMAR quedó constituida

FEDEMAR se constituía oficialmente el 25 de junio. Su estructura quedaba compuesta por una Asamblea General de 50 miembros procedentes a partes iguales de ANDEMAR y FACOMARE.

La Asamblea estuvo presidida por la presidencia de la Junta Directiva, encargada de dirigir sus sesiones y la Secretaría Técnica quedó encargada de levantar el acta.

El cambio promovido en la reunión constituyente estableció en catorce los miembros de la Directiva, formado por representantes a partes iguales de ambas asociaciones.

A estas alturas quedan todavía por resolver muchas de las cuestiones sobre la funcionalidad real de FEDEMAR y muy particularmente la continuidad de ANDEMAR y FACOMARE.●

La igualdad que preside la cabeza del «ranking» nacional de máquinas tipo «B» permite a BABY FORMULA recuperar la primera posición. No en vano, este modelo de FRANCO observa una gran regularidad con cinco primeros lugares en otras tantas autonomías y seis terceros lugares. A nivel prácticamente parejo se coloca GOLDEN CHIP, mientras que SCALA puede dar el gran salto en cualquier quincena debido a su cercanía de los dos primeros. Dos de las máquinas que más reciente introducción han tenido en el mercado, JOKER CHIP y BOLSA ORO se sitúan como las «outsiders» del futuro. En cualquier caso, parece existir una clara trilogía FRANCO-SEGA-UNIDESA.

Las «tortugas» en la primera posición constituye el hecho más significativo de este último mes, seguidas a muy corta distancia de la placa que mayor resultado ha proporcionado en los último meses: TETRIS. La tercera en orden de aspiraciones es SIMPSONS.

En esta misma página aparece el «ranking» del año en las distintas tipologías. Un magnífico marco para comprobar cuáles fueron las máquinas recreativas que durante los pasados 365 días más reclamaron el interés de los españoles. Curiosamente en el segmento de máquinas «B» comparten posiciones BABY FORMULA y GOLDEN CHIP.

Ranking Nacional de Máquinas B

1. «Baby Formula»..... FRANCO
2. «Golden Chip»..... SEGA
3. «Scala»..... UNIDESA
4. «Gold Run»..... SEGA
5. «Joker Chip»..... SEGA
6. «Bolsa Oro»..... OPER-COIN

Ranking Nacional de Videojuegos

1. «Turtles»
2. «Tetris»
3. «Simpsons»
4. «Out-Run»
5. «Robocop»
6. «Golden Axe»

Así fue el «ranking» del año

250 C.C., el mejor «pin-ball» del año

Máquinas B

(Primera quincena enero 1991 — Segunda quincena diciembre 1991)

1. «Baby Fórmula».....FRANCO
2. «Golden Chip».....SEGA
3. «Gold Run».....SEGA
4. «Scala».....UNIDESA
5. «Joker Chip».....SEGA
6. «Super Pirulo».....OPER-COIN

Pin-Balls

(Primera quincena enero 1991 — Primera quincena diciembre 1991)

1. «250 C.C.».....INDER
2. «Clown».....INDER
3. «Mundial 90».....INDER
4. «Canasta 86».....INDER
5. «Fun House».....UNIDESA
6. «Moon Light».....INDER

Videojuegos

(Segunda quincena enero 1991 — Segunda quincena diciembre 1991)

1. «Turtles»
2. «Tetris»
3. «Out-Run»
4. «Golden Axe»
5. «Robocop»
6. «Simpsons»

Andalucía

1. «Baby Fórmula».....FRANCO
2. «Scala».....UNIDESA
3. «Joker Chip».....SEGA
4. «Gold Run».....SEGA
5. «Golden Chip».....SEGA

Máquina en alza: JOKER CHIP
Comentario: Introducción de ELTREN y óptimas recaudaciones de CASINO ROYAL.

Aragón

1. «Scala».....UNIDESA
2. «Gold Run».....SEGA
3. «Baby Fórmula».....FRANCO
4. «Golden Chip».....SEGA
5. «Casino Royale».....UNIDESA

Máquina en alza: JOKER CHIP
Comentario: Llega con fuerza este modelo de SEGA.

Asturias

1. «Scala».....UNIDESA
2. «Gold Run».....SEGA
3. «Golden Chip».....SEGA
4. «Baby Fórmula».....FRANCO
5. «Super Chip».....SEGA

Máquina en alza: SCALA
Comentario: Posiciones inalteradas en el Principado, tras el liderazgo de SCALA.

Baleares

1. «Scala».....UNIDESA
2. «Golden Chip».....SEGA
3. «Gold Run».....SEGA
4. «Baby Fórmula».....FRANCO
5. «Bolsa Oro».....OPER-COIN

Máquina en alza: BOLSA ORO
Comentario: Quincena de transición en el archipiélago balear SCALA, firme líder.

Canarias

1. «Baby Fórmula».....FRANCO
2. «Golden Chip».....SEGA
3. «Scala».....UNIDESA
4. «Gold Run».....SEGA
5. «Casino Royale».....UNIDESA

Máquina en alza: SCALA
Comentario: La igualdad de marca es la nota más destacada en esta Comunidad.

Cantabria

1. «Scala».....UNIDESA
2. «Gold Run».....SEGA
3. «Baby Fórmula».....FRANCO
4. «Golden Chip».....SEGA
5. «Bolsa Oro».....OPER-COIN

Máquina en alza: SCALA
Comentario: Diciembre no es precisamente el mes idóneo en esta región.

Castilla-La Mancha

1. «Gold Run».....SEGA
2. «Joker Chip».....SEGA
3. «Baby Formula».....FRANCO
4. «Golden Chip».....SEGA
5. «Bolsa Oro».....OPER-COIN

Máquina en alza: JOKER CHIP
Comentario: Sin cambios en un «ranking» que sitúa a los modelos de SEGA en los primeros puestos.

Castilla-León

1. «Baby Fórmula».....FRANCO
2. «Scala».....UNIDESA
3. «Golden Chip».....SEGA
4. «Gold Run».....SEGA
5. «Joker Chip».....SEGA

Máquina en alza: JOKER CHIP
Comentario: Concluye el año la región castellanoleonesa prácticamente como la comenzó: FRANCO y UNIDESA comparten las posiciones de honor.

Catalunya

1. «Scala».....UNIDESA
2. «Golden Chip».....SEGA
3. «Gold Run».....SEGA
4. «Baby Formula».....FRANCO
5. «Joker Chip».....SEGA

Máquina en alza: ROCHY-2
Comentario: El dinamismo destaca en esta autonomía. ROCHY-2 sobresale en la línea «mini».

Euzkadi

1. «Golden Chip».....SEGA
2. «Gold Run».....SEGA
3. «Baby Fórmula».....FRANCO
4. «Bolsa Oro».....OPER-COIN
5. «Scala».....UNIDESA

Máquina en alza: BOLSA ORO
Comentario: DERSA-CLUB preserva sus buenas recaudaciones.

Extremadura

1. «Baby Fórmula».....FRANCO
2. «Golden Chip».....SEGA
3. «Joker Chip».....SEGA
4. «Super Chip».....SEGA
5. «Scala».....UNIDESA

Máquina en alza: JOKER CHIP
Comentario: Confirma las expectativas JOKER CHIP colocada ya en el tercer puesto.

Galicia

1. «Golden Chip».....SEGA
2. «Gold Run».....SEGA
3. «Joker Chip».....SEGA
4. «Baby Formula».....FRANCO
5. «Super Chip».....SEGA

Máquina en alza: JOKER CHIP
Comentario: Los modelos de SEGA siguen en alza.

La Rioja

1. «Scala».....UNIDESA
2. «Gold Run».....SEGA
3. «Baby Fórmula».....FRANCO
4. «Joker Chip».....SEGA
5. «Golden Chip».....SEGA

Máquina en alza: SCALA y JOKER CHIP
Comentario: Sin cambios en esta región que aprecia el ascenso de SCALA.

Madrid

1. «Golden Chip».....SEGA
2. «Scala».....UNIDESA
3. «Gold Run».....SEGA
4. «Joker Chip».....SEGA
5. «Baby Formula».....FRANCO

Máquina en alza: JOKER CHIP
Comentario: El dominio de SEGA halla contrapartida con SCALA.

Murcia

1. «Scala».....UNIDESA
2. «Golden Chip».....SEGA
3. «Baby Fórmula».....FRANCO
4. «Joker Chip».....SEGA
5. «Gold Run».....SEGA

Máquina en alza: JOKER CHIP
Comentario: El alza de JOKER CHIP, nota destacada de la pasada quincena.

Navarra

1. «Baby Fórmula».....FRANCO
2. «Scala».....UNIDESA
3. «Golden Chip».....SEGA
4. «Gold Run».....SEGA
5. «Bolsa Oro».....OPER-COIN

Máquina en alza: BOLSA ORO
Comentario: Quincena sin mayores cambios en esta región.

Comunidad Valenciana

1. «Scala».....UNIDESA
2. «Baby Fórmula».....FRANCO
3. «Golden Chip».....SEGA
4. «Rochy-2».....INDER
5. «Joker Chip».....SEGA

Máquina en alza: SCALA
Comentario: La nota de color es proporcionada por INDER.

El «ranking» de máquinas «B» se realiza a través de un sondeo estadístico efectuado entre diferentes empresas operadoras de cada una de las provincias. Posteriormente el resultado obtenido se expone en la clasificación de las cinco máquinas más recaudadoras de cada autonomía.•

Andalucía

1. «Simpsons»
2. «Golden Axe»
3. «Tetris»
4. «Turtles»
5. «Robocop»

Placa en alza: SIMPSONS
Comentario: La saga familiar se hace con el liderazgo en Andalucía.

Aragón

1. «Tetris»
2. «Simpsons»
3. «Turtles»
4. «Out-Run»
5. «Football Champ»

Placa en alza: FOOTBALL CHAMP
Comentario: Mes sin novedades en esta región. Buenas recaudaciones de SIMPSONS.

Asturias

1. «Tetris»
2. «Toki»
3. «Turtles»
4. «Simpsons»
5. «Golden Axe»

Placa en alza: SIMPSONS
Comentario: Escalada de SIMPSONS.

Baleares

1. «Turtles»
2. «World Cup 90»
3. «Golden Axe»
4. «Simpsons»
5. «Toki»

Placa en alza: TURTLES
Comentario: Las «tortugas» siguen primando en el archipiélago.

Canarias

1. «Turtles»
2. «Simpsons»
3. «Robocop»
4. «Out-Run»
5. «Captain America»

Placa en alza: TURTLES
Comentario: Posiciones imperturbables en esta Comunidad donde TURTLES copa el primer lugar.

Cantabria

1. «Out-Run»
2. «Toki»
3. «Turtles»
4. «Tetris»
5. «Simpsons»

Placa en alza: SIMPSONS
Comentario: Retorno de OUT-RUN al primer plano, mientras los SIMPSONS se perfilan como serios aspirantes.

Castilla-La Mancha

1. «Tetris»
2. «Turtles»
3. «Out-Run»
4. «Simpsons»
5. «Golden Axe»

Placa en alza: SIMPSONS
Comentario: La «terrible» familia permanece con serias posibilidades.

Castilla-León

1. «Tetris»
2. «Turtles»
3. «Robocop»
4. «Golden Axe»
5. «Simpsons»

Placa en alza: TURTLES
Comentario: Las posiciones en esta región no experimentan cambio alguno.

Catalunya

1. «Tetris»
2. «Turtles»
3. «Out-Run»
4. «Robocop»
5. «Simpsons»

Placa en alza: SIMPSONS
Comentario: Las dos «t» mantienen la cabeza.

Euzkadi

1. «Tetris»
2. «Turtles»
3. «Robocop»
4. «Golden Axe»
5. «Simpsons»

Placa en alza: TURTLES
Comentario: Llegó la hora de las «tortugas».

Extremadura

1. «Tetris»
2. «Turtles»
3. «Simpsons»
4. «Out-Run»
5. «Robocon»

Placa en alza: SIMPSONS
Comentario: El buen nivel general no vislumbra cambios en esta región.

Galicia

1. «Turtles»
2. «Toki»
3. «Tetris»
4. «Simpsons»
5. «Out-Run»

Placa en alza: SIMPSONS
Comentario: Llega con fuerza SIMPSONS, mientras MAD DOG McCREE obtiene buena acogida.

La Rioja

1. «Tetris»
2. «Out-Run»
3. «Golden Axe»
4. «Turtles»
5. «Simpsons»

Placa en alza: TETRIS
Comentario: La placa TETRIS se consolida como firme líder.

Madrid

1. «Tetris»
2. «Turtles»
3. «Simpsons»
4. «Toki»
5. «Street Fighter»

Placa en alza: STREET FIGHTER
Comentario: Posiciones perfectamente definidas en esta Comunidad con STREET FIGHTER como gran novedad.

Murcia

1. «Turtles»
2. «Out-Run»
3. «Robocop»
4. «Simpsons»
5. «Tetris»

Placa en alza: SIMPSONS
Comentario: La introducción de SIMPSONS se salda con un cuarto lugar.

Navarra

1. «Tetris»
2. «Turtles»
3. «Simpsons»
4. «Golden Axe»
5. «Out-Run»

Placa en alza: TETRIS
Comentario: No hay cambios en esta Comunidad.

Comunidad Valenciana

1. «Tetris»
2. «Turtles»
3. «Out-Run»
4. «Robocop»
5. «Football Champ»

Placa en alza: FOOTBALL CHAMP
Comentario: La incorporación del fútbol compite con las tortugas.

El «ranking» de placas de videojuego se realiza a través de un sondeo estadístico efectuado entre diversas empresas operadoras de cada una de las provincias. Posteriormente la resultante es reflejada en la clasificación de las cinco máquinas más recaudadoras de cada autonomía.•

Cóctel de futuro.

CIRSA - DPTO. PUBLICIDAD Y RR. PP.

UNIDESA®

UNIVERSAL DE
DESARROLLOS ELECTRONICOS S.A.

Ctra. Castellar, 298
08226 TERRASSA Barcelona España
Tel. 93/785 77 62*
Télex 59472 SAIR-E Fax 93/783 03 25